संपन्नता के छिपे हुए रहस्य

थिंक ऐंड ग्रो रिच के मशहूर लेखक द्वारा स्थायी समृद्धि पाने की अभूतपूर्व कुंजियाँ

नेपोलियन हिल

पेट्रीशिया जी. होरन द्वारा 21वीं सदी के लिए संशोधित व संपादित

Hindi translation of *The Lost Prosperity Secrets of Napoleon Hill*

VISIT…

संपन्नता के
छिपे हुए रहस्य

संपन्नता के छिपे हुए रहस्य

थिंक ऐंड ग्रो रिच के मशहूर लेखक द्वारा स्थायी समृद्धि पाने की अभूतपूर्व कुंजियाँ

नेपोलियन हिल

अनुवाद: डॉ. सुधीर दीक्षित

MANJUL

मंजुल पब्लिशिंग हाउस

मंजुल पब्लिशिंग हाउस
कॉरपोरेट एवं संपादकीय कार्यालय
द्वितीय तल, उषा प्रीत कॉम्प्लेक्स, 42 मालवीय नगर, भोपाल-462003
विक्रय एवं विपणन कार्यालय
7/ 32, अंसारी रोड, दरियागंज, नई दिल्ली- 110 002
वेबसाइट: www.manjulindia.com
वितरण केन्द्र
अहमदाबाद, बेंगलुरू, भोपाल, कोलकाता, चेन्नई,
हैदराबाद, मुम्बई, नई दिल्ली, पुणे

मूल अंग्रेजी पुस्तक
द लॉस्ट प्रोस्पेरिटी सीक्रेट्स ऑफ़ नेपोलियन हिल
का हिन्दी अनुवाद

कॉपीराइट © 2009, जे एम डबल्यू ग्रुप इन्कॉर्पोरेटिड, न्यू यॉर्क
जे एम डब्ल्यू ग्रुप इन्कॉर्पोरेटिड, न्यू यार्क से अधिकृत
सर्वाधिकार सुरक्षित

यह हिन्दी संस्करण 2017 में पहली बार प्रकाशित

ISBN 978-81-8322-684-4

हिन्दी अनुवाद: डॉ. सुधीर दीक्षित

यह पुस्तक इस शर्त पर विक्रय की जा रही है कि प्रकाशक
की लिखित पूर्वानुमति के बिना इसे या इसके किसी भी हिस्से को न तो पुन:
प्रकाशित किया जा सकता है और न ही किसी भी अन्य तरीक़े से, किसी भी रूप
में इसका व्यावसायिक उपयोग किया जा सकता है। यदि कोई व्यक्ति ऐसा करता
है तो उसके विरुद्ध कानूनी कार्रवाई की जाएगी।

अनुक्रम

संपादक की प्रस्तावना

1. अपने अद्भुत मस्तिष्क का इस्तेमाल करना सीखें
2. सफलता की प्रभावशाली तरंगों का निर्माण करें
3. सफलता की जादुई सीढ़ी के 16 पायदान
4. रहस्योद्घाटन: कुछ लोग सफल क्यों होते हैं
5. मेरे जीवन के सात महत्त्वपूर्ण मोड़
6. आत्म-विश्वास ने चार दिन में एक व्यक्ति को कैसे बचाया
7. आत्म-सुझाव की चमत्कारी कला
8. सुझाव आदेश से ज़्यादा असरदार होता है
9. प्रतिफल का अद्भुत नियम
10. आपके गिरगिट-रूपी मन की शक्ति
11. कुछ सबक़ जो मेरी ‘असफलताओं’ ने मुझे सिखाए

संपादक की प्रस्तावना

वे साढ़े पाँच फ़ुट के थे और उनका नाम नेपोलियन हिल था। बहुत से लोग उन्हें प्रेरक लेखन का जनक कहते हैं। निश्चित रूप से वे सभी सफलता गुरुओं के गुरु हैं। वे सारे समय की नंबर वन बेस्टसेलर पुस्तक थिंक एंड ग्रो रिच के लेखक हैं। हिल बहुत विपरीत परिस्थितियों का मुक़ाबला करके ऊपर उठे थे। जीवन में जल्दी ही उन्होंने इस सर्वव्यापी प्रश्न का जवाब खोजने का बीड़ा उठाया: आख़िर वह कौन-सी चीज़ है, जो विजेताओं को विजेता बनाती है? उन्होंने दूसरी चीज़ों के अलावा यह पाया कि अमीर बचपन के बजाय ग़रीब बचपन सफलता की ज़्यादा गारंटी देता है। यह कई आश्चर्यजनक रहस्योद्घाटनों में से एक था।

ऐंड्रू कारनेगी के परिचय पत्र से लैस होकर हिल ने संसार के विजेताओं के रहस्य खोज निकाले। इसके लिए उन्होंने उस तरकीब का इस्तेमाल किया, जो उनसे पहले किसी ने भी नहीं सोची थी: उन्होंने महानतम लोगों से पूछा कि वे महान कैसे बने। इस प्रक्रिया में तमाम विपरीत परिस्थितियों के बावजूद वे ख़ुद विजेता बन गए और उन्होंने अंततः ख़ुद को मार्कस ऑरेलियस, रैफ़ वॉल्डो इमर्सन और बेन फ़्रैंकलिन की जमात में खड़ा पाया।

लेकिन नेपोलियन हिल बनने से पहले उन्होंने दो पत्रिकाएँ शुरू करके बचपन का सपना साकार किया। वे तब तक 25,000 लोगों में से आधों का "विश्लेषण" कर चुके थे और बाक़ी का करने की कगार पर थे, इसलिए उनके पास ज्ञान का भंडार आ चुका था। लेकिन बड़े दिल वाला वह छोटा आदमी तब भी पैंतीस के आस-पास था। पत्रिकाओं में लिखना पुस्तक लिखने से अलग होता है और इसमें दोटूक बातों और व्यक्तिगत जानकारी देने की ज़्यादा गुंजाइश रहती है।

उनकी पुस्तकें ज्ञान देती हैं, लेकिन अपनी पत्रिकाओं में नेपोलियन हिल पूरी तरह खुलकर बात करते हैं।

उनकी एक स्वीकारोक्ति यह है, "मेरे 36 में से 25 साल दुखद थे। लेकिन आज तक मेरा कोई भी काम इतना सफल साबित नहीं हुआ, न ही उससे मुझे इतनी सच्ची ख़ुशी मिली, जितनी इस छोटी पत्रिका पर काम करने से मिली है।"

अपनी पत्रिका में आरामदेह होने की वजह से ही नेपोलियन हिल यह उजागर कर पाए: "लगभग पंद्रह साल पहले पहली बार जब मेरे मन में किसी पत्रिका का स्वामी और

संपादक बनने का विचार आया, तो मैं हर बुरी चीज़ की धज्जियाँ उड़ाना चाहता था। शायद इसीलिए क़िस्मत के देवताओं ने उस वक़्त मुझे पत्रिका शुरू नहीं करने दी होगी...”

इस पुस्तक के एक से अधिक अध्यायों में हिल उस चीज़ के प्रति सम्मान प्रकट करते हैं, जिसे कम दूरदर्शी लोग “असफलता” कहते हैं। उनका ख़ुद का जीवन विजयी असफलताओं की अनवरत श्रृंखला थी। पचास साल पार करने के बाद उन्होंने इस बात पर हैरानी जताई कि एक पूरा दशक गुज़र गया था, लेकिन उन पर कोई व्यक्तिगत विपत्ति क्यों नहीं आई थी। नेपोलियन हिल अक्सर नीचे गिरने के बावजूद मैदान नहीं छोड़ते थे। वे कभी अपने “निश्चित मुख्य लक्ष्य” से नहीं डगमगाते थे। वे संसार के करोड़ों लोगों को यह सिखाने वाले थे कि तक़दीर को भी बदला जा सकता है और असफलताओं से भी लाभ उठाया जा सकता है। इंसान अपने अनुभव से कितनी अच्छी तरह सीख सकता है, और कैसे सीख सकता है?

बाद में उन्होंने पूरे अधिकार से कहा था, जो सिर्फ़ अनुभव से ही आ सकता है, “सफलता के लिए व्याख्या की ज़रूरत नहीं होती। असफलता बहानों की अनुमति नहीं देती।”

हिल का जन्म 1883 में वाइज़ काउंटी, वर्जीनिया की पहाड़ियों में एक कमरे के केबिन में हुआ था। उन्होंने तेरह वर्ष की उम्र में अपना लेखन करियर शुरू किया और कस्बे के छोटे अख़बारों के लिए “पहाड़ों के रिपोर्टर” का काम करने लगे। उन्होंने विपरीत परिस्थितियों से उबरने वाले असली लोगों के बारे में असली तथ्यों के प्रति अपनी भूख कभी नहीं मिटने दी, जिनमें वे ख़ुद शामिल थे। इसी अनुभव से उन्होंने सीखा कि दबंग लीडर्स से उनकी पराजयों और विजयों के बारे में साक्षात्कार कैसे लें।

नेपोलियन हिल असफलता-से-सफलता की कहानियों में से एक हैं। वे बहुत छोटे थे, तभी उनकी माँ का देहांत हो गया था। उनके पिता ने एक शिक्षित, निर्भीक महिला से विवाह किया, जो ग़रीबी से चिढ़ती थीं, जैसा हिल ने बाद में बताया। हिल की सौतेली माँ ने पारिवारिक स्टोर और खेत सँभाले और उनके पिता को 40 साल की उम्र में डेंटल स्कूल भेजा। उन्होंने ही नेपोलियन को वह रीढ़ प्रदान की, जिसकी ज़रूरत उन्हें वर्जीनिया घाटी से निकलने के लिए थी। उनकी सौतेली माँ ने ही नेपोलियन के मन में वह विचार रखा, जिसके लिए वे बाद में सबसे ज़्यादा मशहूर होने वाले थे: “इंसान का मन जो भी सोच सकता है, उसे वह हासिल भी कर सकता है।”

नेपोलियन हिल का यह शुरुआती लेखन, जिसे इससे पहले शायद ही कभी देखा गया है, ताज़गी भरा और ज्ञानवर्धक है। उनकी पत्रिकाएँ वे शिशु थीं, उनके ख़ुद के पन्ने वे साँचे थे, जिनकी बुनियाद पर उन्होंने सारे समय की सबसे प्रेरक पुस्तकों में से एक लिखी।

पेट्रीशिया जी. होरन

1

अपने अद्भुत मस्तिष्क का इस्तेमाल करना सीखें

मानव मस्तिष्क में बहुत से गुण और प्रवृत्तियाँ रहती हैं। जैसे पसंदगी-नापसंदगी, आशावाद और निराशावाद, घृणा और प्रेम, सृजनात्मकता और विध्वंसात्मकता, रहम और बेरहमी आदि। मस्तिष्क इन सबके अलावा बहुतेरे दूसरे गुणों का समुच्चय होता है। कुछ मस्तिष्कों में इनमें से किसी एक गुण का वर्चस्व रहता है और कुछ में दूसरे गुणों की प्रधानता नज़र आती है।

किसी व्यक्ति के प्रधान गुण काफ़ी हद तक उसके परिवेश, प्रशिक्षण, सहयोगियों और ख़ास तौर पर उसके विचारों से तय होते हैं! जिस भी विचार को मस्तिष्क में लगातार रखा जाता है या जिस भी विचार पर एकाग्रता से चिंतन किया जाता है और चेतना में रखा जाता है, अक्सर यह अपने जैसे दूसरे गुणों को अपनी ओर आकर्षित करता है।

विचार ज़मीन में बोए गए बीज जैसा होता है, क्योंकि यह अपने जैसी फ़सल देता है, कई गुना बढ़ जाता है और विकास करता है; इसलिए मस्तिष्क में किसी भी विनाशकारी विचार को रखना ख़तरनाक होता है। ऐसे विचार देर-सबेर शारीरिक कार्य के ज़रिये अभिव्यक्ति चाहेंगे।

जिन विचारों को मस्तिष्क में रखा जाता है और जिन पर ध्यान केंद्रित किया जाता है, आत्म-सुझाव के सिद्धांत के ज़रिये वे जल्दी ही कार्यरूप में घनीभूत होने लगेंगे। हम बाद में इस सिद्धांत पर विस्तार से चर्चा करेंगे।

यदि आत्म-सुझाव का सिद्धांत स्कूलों में पढ़ाया और समझाया जाए, तो यह बीस साल के अंदर संसार के सारे नैतिक और आर्थिक मानदंडों को बदल देगा। इस सिद्धांत के ज़रिये मानव मस्तिष्क सकारात्मक सोच या सकारात्मक नज़रिये जैसी सृजनात्मक प्रवृत्तियों पर लगातार ध्यान केंद्रित करके अपनी विनाशकारी प्रवृत्तियों से मुक्त हो सकता है। मानव मस्तिष्क के गुण तभी जीवित रह सकते हैं, जब उन्हें पोषण दिया जाए और उनका इस्तेमाल किया जाए। पोषण और इस्तेमाल का नियम पूरी सृष्टि में कार्यरत है। यह हर उस चीज़ पर लागू होता है, जो जीवित है और विकास करती है। इस नियम में यह बताया जाता है कि जिस किसी जीवित चीज़ को पोषण या इस्तेमाल नहीं मिलता है, वह मर जाएगी। यह नियम मानव मस्तिष्क के उन गुणों पर भी लागू होता है, जिनका हम

इस्तेमाल नहीं करते हैं।

मस्तिष्क में किसी गुण का विकास करने का एकमात्र तरीक़ा यह है कि इस पर ध्यान केंद्रित किया जाए, इसके बारे में सोचा जाए और इसका इस्तेमाल किया जाए। मस्तिष्क की बुरी प्रवृत्तियों को ख़त्म करने का तरीक़ा यह है कि उनका उपयोग न करके उन्हें भूखा रखा जाए!

इस सिद्धांत को समझने से किसी बच्चे के युवा, लचीले मस्तिष्क को क्या लाभ होगा, जो किंडरगार्टन से ही यानी जीवन में जल्दी ही इसका इस्तेमाल शुरू कर दे?

आत्म-सुझाव का सिद्धांत व्यवहारिक मनोविज्ञान के बुनियादी मुख्य नियमों में से एक है। इस सिद्धांत को सही तरीक़े से समझ लिया जाए, तो बहुत ही कम समय में मानव मस्तिष्क की पूरी प्रवृत्ति सृजनात्मक बन सकती है।

शिक्षा प्रणाली में इसे जब शामिल किया जाएगा, तब किया जाएगा, लेकिन इसका इंतज़ार करने के बजाय क्या यह बेहतर नहीं है कि आप इस सिद्धांत का इस्तेमाल अपने और अपने आस-पास के लोगों के लाभ के लिए करने लगें? हो सकता है कि आपके बच्चे इतने भाग्यशाली न हों कि उन्हें स्कूल में इसका प्रशिक्षण मिले, लेकिन यह न भूलें कि यह प्रशिक्षण आप उन्हें घर पर भी तो दे सकते हैं। कोई चीज़ नहीं है, जो आपको इस सिद्धांत के अध्ययन, इसे समझने और इसके अनुसार कार्य करने से रोक रही हो।

मन की शक्ति से अपनी आर्थिक तक़दीर को नियंत्रित करें

उस अद्भुत मशीन के बारे में सीखें, जिसे हम मानव मस्तिष्क कहते हैं। यह आपकी शक्ति का सच्चा स्रोत है। अगर आप आर्थिक चिंताओं और अभाव से मुक्त होना चाहते हैं, तो यह आपके इसी अद्भुत मस्तिष्क की बदौलत होगा। लेखक ने अपनी कम उम्र में ही बहुत कम समय में लोगों को असफलता से सफलता तक पहुँचते देखा है, जो चंद घंटों से लेकर चंद महीनों की अवधि में हो गया।

आप अपने हाथों में जो पुस्तक थामे हैं, वह इस तर्क के पुख़्ता होने का ठोस प्रमाण है कि इंसान अपनी आर्थिक तक़दीर को नियंत्रित कर सकता है, क्योंकि यह सफलता पंद्रह वर्ष की असफलता पर टिकी हुई है! आप भी अपने अतीत की असफलता को सफलता में बदल सकते हैं, लेकिन इसके लिए आपको व्यवहारिक मनोविज्ञान के सिद्धांतों को समझना होगा और समझदारी से उनका इस्तेमाल करना होगा। आप ज़िंदगी में जहाँ भी पहुँचना चाहते हैं, पहुँच सकते हैं। जब आप इस सिद्धांत में माहिर हो जाते हैं, तो आप तुरंत ख़ुशी पा सकते हैं और आर्थिक सफलता भी उतनी ही तेज़ी से पा सकते हैं, जितनी तेज़ी से आप अर्थशास्त्र की स्थापित परंपराओं और सिद्धांतों का पालन करते हैं।

मानव मन के बारे में इस तरह सोचना कोई रहस्यमय चीज़ नहीं है, क्योंकि यह भौतिक और आर्थिक नियमों व सिद्धांतों के सामंजस्य में काम करता है। आपको अपने मस्तिष्क से काम कराने के लिए दुनिया के किसी भी इंसान के सहयोग की ज़रूरत नहीं है, इसलिए यह उसी तरह काम करेगा, जिस तरह आप इससे कराना चाहेंगे। आपका

मस्तिष्क एक ऐसी चीज़ है, जिसे आप नियंत्रित करते हैं, चाहे जीवन में आपका ओहदा जो भी हो... लेकिन तभी जब आप इस अधिकार का इस्तेमाल करते हों और आपने यह अधिकार दूसरों को थमा न दिया हो।

अपने मस्तिष्क की शक्तियों के बारे में जानें! इससे आप डर के शाप से मुक्त हो जाएँगे और आपको प्रेरणा व साहस मिलेगा।

ऐंड्रू कारनेगी ने दूसरों के मस्तिष्क का इस्तेमाल कैसे किया

ऐंड्रू कारनेगी जब इस संसार से गुज़रे, तो वे अपने पीछे भारी दौलत छोड़कर गए थे, हालाँकि वे उतनी ही भारी दौलत पहले ही दान कर चुके थे।

हज़ारों लोग उनकी अकूत दौलत से जलते थे और कई हज़ार लोग कारनेगी जैसी ज़बर्दस्त दौलत कमाने की योजना के बारे में सोच-सोचकर दिमाग़ को चकरघिन्नी करते रहते थे।

हम आपको यहाँ बताने जा रहे हैं कि कारनेगी ने यह भारी दौलत कैसे कमाई? शायद इससे आपको कोई ऐसा विचार मिल जाए, जिससे आप भी दौलतमंद बनने की दिशा में बढ़ सकें। पहली बात, यह याद रखें कि कारनेगी में आम आदमी से ज़्यादा योग्यता नहीं थी। वे जीनियस नहीं थे और उन्होंने ऐसा कुछ भी नहीं किया, जो कोई दूसरा नहीं कर सकता!

कारनेगी ने दूसरे लोगों के मस्तिष्कों को चुनकर, समूहबद्ध करके और उनका प्रबंधन करके यह दौलत कमाई थी। जीवन में जल्दी ही उन्हें यह अहसास हो गया कि स्टील कारोबार में एक इंसान की योग्यता से काम नहीं चलेगा। उन्हें यह भी अहसास हो गया कि ज़्यादातर उद्योगों और कारोबारों में कम से कम दो प्रकार के लोगों की ज़रूरत होती है - एक रखवाला और दूसरा मालिक। कारनेगी ने मनचाहे लोगों को चुना, उन्हें संगठित किया, उन्हें दिशा दिखाई, उन्हें सबसे ज़्यादा सेवा करने के लिए प्रोत्साहित व प्रेरित किया। उन्होंने उन्हें आपस में और कारनेगी से सहयोग करने के लिए भी प्रेरित किया।

दूसरे लोगों के मस्तिष्क का इस्तेमाल किए बिना कोई भी कारनेगी जितनी दौलत नहीं कमा सकता। दूसरे मस्तिष्कों के सहयोग के बिना एक अकेला मस्तिष्क जितना उत्पन्न कर सकता है, संग्रह कर सकता है और स्वामी बन सकता है, वह तुलनात्मक रूप से थोड़ा होता है, लेकिन जब कोई मस्तिष्क दूसरे उच्च संगठित मस्तिष्कों के सामंजस्य में काम करता है, तो वह जितना संग्रह और नियंत्रित कर सकता है, वह व्यवहारिक दृष्टि से असीमित होता है।

अगर आप दौलतमंद बनना चाहते हैं, तो यह सीखें कि ऐसी मानसिक क्षमता वाले लोगों को आकर्षित कैसे किया जाए, जो आपके पास नहीं है। अगर आप मालिक क़िस्म के हैं, तो ऐसे सहयोगी चुनें, जिनमें से कुछ रखवाले क़िस्म के हों। एक अच्छी तरह मिश्रित साझेदारी या संगठन की सफलता के लिए इसमें ऐसे सभी प्रकार के लोग होने चाहिए, जिनमें सफलता के लिए अनिवार्य सभी अपेक्षित गुण हों। कुछ लोग दौलत कमा

तो लेते हैं, लेकिन उसे सुरक्षित नहीं रख सकते। बाक़ी लोग सुरक्षित तो रख सकते हैं, लेकिन कमा नहीं सकते। दोनों प्रकार के लोग सामंजस्य में काम करते हुए कमा भी सकते हैं और सुरक्षित भी रख सकते हैं।

बहुत सारे व्यवसायों के बीमार होने और अंततः दिवालिया होने का बस यही कारण था कि उनका प्रबंधन ऐसे लोग कर रहे थे, जिनके पास एक क़िस्म की योग्यता बहुत ज़्यादा थी, जबकि बाक़ी सारी आवश्यक योग्यताएँ बहुत कम थीं या बिलकुल भी नहीं थीं। सफल कारोबार के लिए सिर्फ़ पूँजी की ही ज़रूरत नहीं होती। इसके लिए अच्छी तरह संतुलित मस्तिष्क भी चाहिए होते हैं, जो रखवाले और मालिक क़िस्म के लोगों के मिश्रण और विविध रंगों से बने हों।

जादुई मानव मस्तिष्क

वर्तमान समय उस इंसान का नहीं है, जो सिर्फ़ उसी पर विश्वास करता है, जिसे वह समझता है। न ही यह उस व्यक्ति के लिए अनुकूल समय है, जो युगों-युगों के पर्दे के पीछे झाँकने और प्रकृति की लिखावट को देखने की मानव मस्तिष्क की योग्यता पर शंका करता है। प्रकृति अपने रहस्य उन सभी लोगों के सामने उजागर करती है, जो अपनी आँखें खोलकर देखना चाहते हैं। अज्ञानी, अंधविश्वासी मानव जाति को डराने के लिए अब यह बादलों में बिजली का इस्तेमाल नहीं करती है, क्योंकि अब उस शक्ति का दोहन हो चुका है। इसी शक्ति से हमारे उद्योगों के पहिए घूमते हैं, हमारी आवाज़ एक जगह से दूसरी जगह तक पहुँचती है और हमारे मँडराते विचार एक नैनोसेकंड में पृथ्वी के किसी भी हिस्से में पहुँचते हैं।

विद्युत की शक्ति अब भी वही है, जो सैकड़ों वर्ष पहले थी, लेकिन हमें इसके बारे में कुछ नहीं पता था; हम बस यह मानते थे कि यह विनाशकारी होती है! तब हम यह नहीं जानते थे कि एक दिन यह हमारी सबसे बड़ी सेवक बन जाएगी और हमारे इशारों पर चलेगी। हम विद्युत को नहीं समझते थे, इसलिए कुछ समय पहले तक हमने इसका स्वामी बनने की कोई कोशिश नहीं की। हम पृथ्वी की प्राकृतिक शक्तियों की संभावनाएँ कैसे खोज सकते हैं?

हम ऐसा सिर्फ़ प्रयोग के ज़रिये - कल्पना के इस्तेमाल के मार्फ़त कर सकते हैं! यह निर्णायक रूप से कल्पना का, अन्वेषण का और प्रयोग का युग है। मानव जाति अब डर और शंका की बेड़ियों को उतारकर फेंकने लगी है और इसने प्रगति के औज़ारों को थाम लिया है, जो सदियों से हमारे क़दमों में पड़े हुए हैं।

वर्तमान युग मानव जाति के इतिहास में सबसे शानदार युग है - यह अपने प्रगतिशील आविष्कारों में ही शानदार नहीं है, बल्कि मानसिक विकास में भी है। हर दिन संसार में किसी नई प्रौद्योगिकी या आविष्कार की घोषणा होती है और इनमें से कोई भी मानव मस्तिष्क के बिना संभव नहीं होता।

हमें अपने पड़ोसियों से झगड़ना क्यों छोड़ना चाहिए

जिन लोगों पर हमें ग़ुस्सा होता है, उनसे हिसाब बराबर करने में हमारा जितना समय और ऊर्जा ख़र्च होती है, उससे हम स्वतंत्र रूप से दौलतमंद बन सकते हैं, बशर्ते हम इस महान शक्ति को सृजनात्मक प्रयास में लगाएँ - बिगाड़ने के बजाय बनाने में लगाएँ! आम आदमी ऐसी ही निरर्थक, विनाशकारी कोशिशों में अपनी तीन-चौथाई ज़िंदगी बिता देता है।

जिस इंसान ने आपके साथ कुछ ग़लत किया है, उसे सज़ा देने का इकलौता सच्चा तरीक़ा यह है कि बुराई का बदला भलाई से चुकाएँ। दयाहीनता के कामों के बदले में जब दयालुता के काम किए जाते हैं, तो सामने वाले को ऐसा लगता है जैसे उसके सिर पर जलते अंगारे बरसा दिए गए हों। नफ़रत में बिताया समय न सिर्फ़ बर्बाद होता है, बल्कि यह मानव हृदय के सार्थक भावों को भी दबा देता है और इंसान को सृजनात्मक कामों में अक्षम बना देता है। नफ़रत के विचारों से उस व्यक्ति के सिवा किसी दूसरे को नुक़सान नहीं होता, जिसने उन्हें अपने भीतर पाल रखा है। शराब और नशीले पदार्थ मानव शरीर के लिए जितने हानिकारक हैं, नफ़रत और क्रोध के विचार भी उतने ही हानिकारक हैं। वह इंसान सौभाग्यशाली है, जो इतना बड़ा और समझदार है कि असहिष्णुता, स्वार्थ, लोभ और ओछी ईर्ष्याओं के ऊपर उठ चुका है। ऐसी क्षुद्र भावनाएँ मानव आत्मा के बेहतर आवेगों को मिटा देती हैं और मानव हृदय को हिंसा की ओर धकेल देती हैं।

क्रोध से किसी इंसान को आज तक कोई फ़ायदा नहीं हुआ है। महान आत्माएँ आम तौर पर उन इंसानों में होती हैं, जो जल्दी क्रोधित नहीं होते हैं और अपने साथियों को नुक़सान पहुँचाने या उनके मंसूबों पर पानी फेरने की शायद ही कभी कोशिश करते हैं। जो इंसान माफ़ कर सकता है और किसी चोट को सचमुच भुला सकता है, वह ईर्ष्या के क़ाबिल है। ऐसे लोग प्रसन्नता की उन ऊँचाइयों पर पहुँचते हैं, जिनका आनंद ज़्यादातर इंसानों को नसीब नहीं होता।

इसमें कितना समय लगेगा, जब मानव जाति एक-दूसरे के हाथों में हाथ थामकर जीवन के मार्ग पर चलना सीख लेगी, टाँग मारकर किसी को गिराने के बजाय प्रेम के भाव से एक दूसरे की मदद करेगी? यह सीखने में हमें कितना समय लगेगा कि जीवन में सच्ची सफलता का इकलौता पैमाना यह है कि हम मानवता की किस हद तक सेवा करते हैं? यह सीखने में हमें कितना समय लगेगा कि जीवन की सबसे समृद्ध नियामतें उस इंसान के पास आती हैं, जो दूसरों को नुक़सान पहुँचाने की बर्बर प्रवृत्ति से ऊपर उठ जाता है?

2

सफलता की प्रभावशाली तरंगों का निर्माण करें

हममें से ज़्यादातर लोग सफलता तो पाना चाहते हैं, लेकिन हम इसे उन मुश्किलों के बिना पाना चाहते हैं, जो आम तौर पर इसके साथ आती हैं। हम सबसे कम कोशिश करके सफल होना चाहते हैं। सफलता को समझने के लिए यह अच्छा रहेगा कि हम पहले इसे परिभाषित कर लें। अपेक्षित उपलब्धियों की सूची में इसका वर्णन लिखें। मैं नहीं जानता कि सफलता की आपकी परिभाषा क्या है, लेकिन मेरी परिभाषा तो यह है:

सफलता किसी व्यक्ति के उन सकारात्मक, सृजनात्मक कार्यों और विचारों का महायोग है, जिनकी वजह से उसके बहुसंख्यक सहयोगियों को अतीत में ख़ुशी मिली थी और आगामी वर्षों में भी मिलेगी।

ऐसा हो ही नहीं सकता कि आप अपने साथियों के जीवन में ख़ुशी, आनंद और धूप की सौगात दें और ख़ुद इन तोहफ़ों से वंचित रह जाएँ। इसी तरह, आप दूसरों को दुख, निराशा और अप्रसन्नता पहुँचाकर कभी सफल नहीं हो सकते।

यदि आपके क़रीब आने पर दूसरे लोग मुस्कराते हैं; अगर आपका व्यक्तित्व ख़ुशनुमा, उत्साही और प्रगतिशील है, जिससे लोगों को आपके आस-पास रहने पर ख़ुशी मिलती है; अगर आप जीवन की अच्छी चीज़ों के बारे में बोलते और सोचते हैं, तथा दूसरों को भी ऐसा ही करने को प्रेरित करते हैं; अगर आप निराशावाद, नफ़रत, डर और आलोचना को अपने स्वभाव से हटा चुके हैं और इसकी जगह पर सारी मानवता के प्रति प्रेम भर चुके हैं, तो आपका सफल होना तय है!

धन सफलता का प्रमाण नहीं है। दरअसल, यह असफलता का प्रमाण हो सकता है और होता भी है, अगर इसके संग्रह की प्रक्रिया में ख़ुशी और सद्भाव का साथ न रहा हो। मैं तो संसार की सारी दौलत से ज़्यादा महत्त्व उस ख़ुशी - उस रोमांचक आनंद - और संतुष्टि को देता हूँ, जो मुझे पिछले साल अपने लेखन से अपनी साथी इंसानों की सेवा करने में मिली है।

क्या धन की कोई भी मात्र ऐसे आनंद को ख़रीद सकती है?

नहीं! हज़ार बार, नहीं! ख़ुशी हासिल करने से नहीं, बल्कि करने से मिलती है! यह सबक़ है कुछ लोग कभी नहीं सीख पाते हैं, लेकिन यह सोलह आने सच है। जिसे हम

सफलता कहते हैं, उस तक पहुँचने का मार्ग केवल एक ही दिशा में जाता है और यह दिशा है मानव सेवा। जो राह दूसरी दिशाओं में ले जाती है, वह सफलता तक नहीं पहुँच सकती।

मैं इस साल पिछले साल से भी ज़्यादा प्रसन्नता पाने की कोशिश कर रहा हूँ। ध्यान रहे, यह प्रसन्नता मुझे पहले से ज़्यादा सांसारिक चीज़ें "हासिल करके" नहीं मिलेगी, हालाँकि मैं इनका अच्छा उपयोग कर सकता हूँ। यह प्रसन्नता तो मुझे अपने लेखन से अधिक लोगों की सेवा करने और अपने तात्कालिक परिवार के सदस्यों व मेरे व्यक्तिगत मित्रें को ज़्यादा ख़ुशी देने से मिलेगी। अगर हम इस तरह सफलता का अपना पैमाना नहीं बढ़ा सकते, तो हमें सफलता का दूसरा उपाय नहीं मालूम!

मैं यह सलाह क़तई नहीं देता हूँ कि कोई सफलता और ख़ुशी पाने के साधन के रूप में धन का पीछा न करे, लेकिन मेरी प्रबल सलाह है कि किसी को भी सफलता के लिए धन की शक्ति पर पूरी तरह निर्भर नहीं रहना चाहिए।

मेरे पास कभी इतना पैसा नहीं रहा कि मैं सेवा करना छोड़ दूँ, लेकिन मेरे कुछ परिचितों ने ऐसा किया है और परिणाम वह नहीं है, जिसे मैं सफलता कह सकूँ।

आर्थिक सफलता इसीलिए ख़तरनाक होती है

आर्थिक सफलता से शक्ति आती है और शक्ति उन लोगों के हाथ में ख़तरनाक होती है, जिन्होंने यह नहीं सीखा है कि इसका न्यायपूर्ण और बुद्धिमत्तापूर्ण इस्तेमाल कैसे किया जाता है। भारी आर्थिक शक्ति में असहिष्णुता और दूसरों के अधिकारों के हनन को बढ़ावा देने की निश्चित प्रवृत्ति होती है। जब आप आर्थिक दृष्टि से सफल होने लगें, तो आपको अपने क़दमों को पहले से ज़्यादा ग़ौर से देखना चाहिए।

आर्थिक सफलता अक्सर मानव हृदय के ज़्यादा अच्छे आवेगों को दबा देती है और इंसान धन के देवता की पूजा करने लगता है! यह नियम नहीं, बल्कि अपवाद है कि ग़रीबी का भरपूर स्वाद न चखने वाला कोई आर्थिक शक्तिसंपन्न व्यक्ति उस शक्ति का समझदारी से इस्तेमाल करे। सच्ची सफलता डॉलरों में नहीं नापी जाती। इसे तो केवल उस सेवा की गुणवत्ता और मात्रा द्वारा नापा जा सकता है, जो इंसान दूसरों की भलाई के लिए करता है। यदि आर्थिक शक्ति उपयोगी सेवा करने की इच्छा को ख़त्म कर दे, तो इसे सफलता के बजाय असफलता ही कहा जाना चाहिए।

जब आप दैनिक उपयोग की ज़रूरत से ज़्यादा पैसा इकट्ठा करने लगें, उस वक़्त अपने क़दमों पर ग़ौर करें। ध्यान रखें कि कहीं आपकी निगाहें जनहित में उपयोगी सेवा प्रदान करने की ओर से न हट जाएँ, जो सच्ची सफलता का इकलौता अचूक मार्ग है।

दो लँगड़े इंसानों का भारी फ़र्क़

टैक्सस के विचिटा फ़ॉल्स कस्बे में मैंने एक लँगड़े आदमी को देखा, जो फ़ुटपाथ पर बैठकर भीख माँग रहा था। कुछ सवालों से मुझे पता चला कि उसके पास अच्छी शिक्षा

थी। उसके अनुसार वह भीख इसलिए माँग रहा था, क्योंकि कोई उसे काम नहीं दे रहा था। उसने कहा, “संसार मेरे ख़िलाफ़ है और मेरा ख़ुद पर से विश्वास उठ गया है।” आह, यही असल बात है: “मेरा ख़ुद पर से विश्वास उठ गया है।”

मेरे ऑफ़िस के पार वाले हॉल में एक और लँगड़ा व्यक्ति है। मैं कई वर्षों से उसे जानता हूँ और मुझे पता है कि उसे बहुत कम स्कूली शिक्षा नसीब हुई है। वह उस लँगड़े भिखारी से कम प्रशिक्षित है। लेकिन वह अच्छा-ख़ासा वेतन कमा रहा है, एक उत्पादक कंपनी का सेल्स मैनेजर है, जहाँ वह पचास लोगों के स्टाफ़ को दिशा दे रहा है। भिखारी अपने कटे हुए पैर का ठूँठ इस सबूत के तौर पर दिखा रहा था कि उसे भीख की ज़रूरत है। दूसरे लँगड़े व्यक्ति ने अपने कटे पैर के ठूँठ को ढँक लिया, ताकि यह लोगों का ध्यान आकर्षित न करे।

दोनों इंसानों के बीच फ़र्क़ सिर्फ़ नज़रिये का है। एक को ख़ुद पर विश्वास है, जबकि दूसरे को नहीं है। जो व्यक्ति ख़ुद पर विश्वास करता है, भले ही उसका दूसरा पैर भी चला जाए, भले ही उसके दोनों हाथ चले जाएँ, लेकिन इसके बावजूद वह बहुत सारा पैसा कमा सकता है। उसकी दोनों आँखें भी चली जाएँ, तब भी वह बहुत अच्छा प्रदर्शन करेगा।

संसार आपको तब तक कभी परास्त नहीं करता, जब तक कि आप ख़ुद को परास्त नहीं कर दें। एक मांस उत्पाद का निर्माता कभी अपने क्षेत्र में शिखर पर था। वह लक़वे के बाद सॉसेज कारोबार में दौलतमंद बना, हालाँकि लक़वे की वजह से वह अपने शरीर की लगभग किसी भी मांसपेशी का इस्तेमाल नहीं कर सकता था। वह बिना मदद के करवट भी नहीं ले सकता था। लेकिन उसे ख़ुद पर विश्वास था और जब तक आपको ख़ुद पर विश्वास है तथा आपका शानदार मस्तिष्क सही तरीक़े से काम करता है, तब तक आपको किसी वैध काम में परास्त नहीं किया जा सकता। इस बात पर संदेह की कोई गुंजाइश नहीं है, क्योंकि यह सच है।

3

सफलता की जादुई सीढ़ी के 16 पायदान

सफलता की जादुई सीढ़ी के बारे में “कोई ऐसी बात” है, जिसे शब्दों में नहीं कहा जा सकता, लेकिन जो इसे पढ़ने वाले सभी लोगों को आकर्षित और प्रेरित करती है। इसने उपलब्धि की दिशा में पहला क़दम बढ़ाने में हज़ारों लोगों की मदद की है। यह अमीरों और ग़रीबों दोनों को आकर्षित करती है, शिक्षितों और अशिक्षितों दोनों को लुभाती है और यह ज़्यादा क़रीबी समझ के भाव में लोगों को एक साथ लाती है।

इस सीढ़ी का उद्देश्य यह दिखाना है कि मानव शक्ति क्या है और इसे उन लोगों में कैसे विकसित किया जाए, जिनके पास यह नहीं है। मानव शक्ति सिर्फ़ संगठित ज्ञान से आती है, जिसे बुद्धिमत्तापूर्वक निर्देशित किया जाए। तथ्यों में अपनी कोई शक्ति नहीं होती है। असंगठित ज्ञान, जिसमें बुद्धिमत्तापूर्ण नियंत्रण व निर्देशन न हो, में भी कोई शक्ति नहीं होती है।

काग़ज़ों और कंप्यूटरों में ढेर सारा सावधानीपूर्वक वर्गीकृत और संग्रहीत ज्ञान भरा पड़ा है, लेकिन इसमें तब तक कोई शक्ति नहीं होती, जब तक कि इसे संगठित, बुद्धिमत्तापूर्वक निर्देशित प्रयास में नहीं बदला जाए। कॉलेज की उपाधियों या शिक्षा में भी तब तक कोई शक्ति नहीं है, जब तक कि इसे वर्गीकृत न किया जाए, संगठित न किया जाए और कर्म में न लगाया जाए। मानव शक्ति संगठित और बुद्धिमत्तापूर्वक निर्देशित ऊर्जा है, जिसका प्रतिनिधित्व वे तथ्य, बुद्धि और शक्तियाँ करती हैं, जिनके ज़रिये मानव मस्तिष्क काम करता है।

मान लें एक बोरे में जंज़ीर की कड़ियाँ भरी हुई हैं, जो वज़न, लचीली शक्ति और आकार में प्रभावी जंज़ीर बना सकती हैं, लेकिन ये अलग-अलग कड़ियाँ सिर्फ़ जंज़ीर की संभावना बताती हैं, जब तक कि उन्हें संगठित न किया जाए, जोड़ा न जाए और एक साथ वेल्ड न कर दिया जाए। यही मानव शक्ति के साथ होता है। शक्ति बनने से पहले अलग-अलग कड़ियों को संगठित करना होता है। मानव शक्ति दो तरह की होती है। एक है व्यक्तिगत शक्ति और दूसरी शक्ति है व्यक्तियों का संगठन या समूह।

हम जानते हैं कि मुट्ठी भर अच्छी तरह संगठित सैनिकों ने अपने से दस गुना ज़्यादा असंगठित, अनुशासनहीन सैनिकों को पछाड़ा है। इसी तरह, इतिहास में ऐसे लोगों के

उदाहरण भरे हुए हैं, जो अपनी व्यक्तिगत शक्तियों को संगठित और बुद्धिमत्तापूर्वक निर्देशित करने की प्रक्रिया के ज़रिये शोहरत और दौलत के ऊँचे पायदानों पर पहुँचे हैं, जबकि उनके आस-पास के करोड़ों लोग औसत या असफल ही बने रहे, हालाँकि उनके सामने भी उतने ही अवसर मौजूद थे।

साधारण छोटी बैटरी में ज़्यादा ऊर्जा नहीं होती है। अगर कोई इसे छूकर पूरा करेंट अपने शरीर में भर ले, तो किसी की जान नहीं जाएगी। हज़ार बैटरियाँ भी इतनी ही हानिरहित होती हैं - जब तक कि उन्हें एक साथ समूहबद्ध करके जोड़ न दिया जाए। इस संगठन की प्रक्रिया के तहत अगर पूरी हज़ार बैटरियों की ऊर्जा एक तार में समाहित कर दी जाए, तो इससे उत्पन्न ऊर्जा से काफ़ी बड़ी मशीन चल सकती है। बैटरियों के समूह की तुलना व्यक्तियों से की जा सकती है, क्योंकि लोगों के बड़े समूह के संगठित प्रयास में इतनी ज़्यादा शक्ति होती है, जो उन्हीं लोगों के अकेले-अकेले किए गए प्रयासों में नहीं होती।

इस सीढ़ी का उद्देश्य मुख्यतः वह कार्यप्रणाली बताना है, जिसके ज़रिये शक्ति हासिल की जाती है और जिसे जीवन की आर्थिक समस्याओं पर लागू किया जाता है।

यदि आप इस सीढ़ी में बताए तरीक़े से अपनी व्यक्तिगत शक्तियों को संगठित कर लेते हैं, सोलह पायदानों में बताए गए गुणों को सही तरीक़े से विकसित कर लेते हैं, तो आप पाएँगे कि आपकी शक्ति बहुत ज़्यादा बढ़ गई है। आप अपने भीतर इतनी शक्ति पाएँगे, जिसके बारे में आप अनजान थे। इस शक्ति के बुद्धिमत्तापूर्ण निर्देशन के ज़रिये आप जीवन में अपना मनचाहा लगभग कोई भी पद हासिल कर सकते हैं।

इस सीढ़ी के सोलह पायदान मेरे बाईस सालों के कारोबारी जीवन के सबसे चुनिंदा और सबसे प्रभावी अनुभवों का निचोड़ हैं:

पायदान 1 जीवन में निश्चित लक्ष्य

पायदान 2 आत्म-विश्वास

पायदान 3 पहल

पायदान 4 कल्पना

पायदान 5 कर्म

पायदान 6 उत्साह

पायदान 7 आत्म-नियंत्रण

पायदान 8 आपको जितने के लिए भुगतान मिलता है, उससे ज़्यादा और बेहतर काम करने की आदत

पायदान 9 आकर्षक व्यक्तित्व

पायदान 10 सटीक विचार

पायदान 11 एकाग्रता

पायदान 12 लगन

पायदान 13 असफलताएँ

पायदान 14 सहनशीलता और सहानुभूति

पायदान 15 कर्मठता

पायदान 16 स्वर्णिम नियम।

सीढ़ी की रूपरेखा में बताए महान सबक़ सिखाने के लिए मैं आपको निजी जीवन के पर्दे के पीछे ले जाऊँगा। मुझे उम्मीद है कि इससे आपके लक्ष्य तक पहुँचने की राह संभवतः थोड़ी छोटी हो जाएगी और आपको मिलने वाली अवश्यंभावी बाधाएँ थोड़ी कम हो जाएँगी।

सफलता सिर्फ़ संयोग का मामला नहीं है, जैसा कि ज़्यादातर मामलों में सच होता है। इसकी वजह यह है कि सफलता तक जाने वाली राह को अब अच्छी तरह से पहचान लिया गया है और इसके हर इंच का नक़्शा सावधानी और सटीकता से बनाया जा चुका है। आप जहाँ भी जाना चाहते हों, सफलता की जादुई सीढ़ी आपको वहाँ पहुँचा देगी, बशर्ते आप इसमें माहिर हो जाएँ और इसकी योजना के अनुसार अपनी शक्तियों को संगठित कर लें - यह बात मैं उस वक़्त कह रहा हूँ, जब मैंने न सिर्फ़ अपनी ख़ुद की शक्तियों को संगठित कर लिया है और उन्हें एक निश्चित लक्ष्य की ओर सफलतापूर्वक निर्देशित कर लिया है, बल्कि यह करने में कई हज़ार लोगों की मदद भी की है।

सफलता की यह जादुई सीढ़ी मेरे बाईस वर्षों के वास्तविक अनुभव और अवलोकन का निचोड़ है, जिनमें से कम से कम बारह वर्षों में मैंने मानवीय चरित्र और व्यवहार का गहन विश्लेषण तथा अध्ययन किया है।

पिछले बारह वर्षों के दौरान मैंने 12,000 से ज़्यादा स्त्री-पुरुषों का विश्लेषण किया है। इन विश्लेषणों में कुछ चौंकाने वाले तथ्य उजागर हुए, जिनमें से एक यह था कि 95 प्रतिशत वयस्क जनसंख्या ऐसी श्रेणी में आती है, जिसे असंगठित या अनुयायी कहा जा सकता है (व्यक्तिगत शक्तियों के मामले में भी और समूह या सामूहिक प्रयास के संदर्भ में भी) और बाक़ी पाँच प्रतिशत को लीडर कहा जा सकता है। मनुष्य की प्रवृत्तियों और आदतों के श्रेणीकरण व व्यवस्थापन से एक और चौंकाने वाला तथ्य उजागर हुआ, जैसा कि इन विश्लेषणों से पता चला। वह तथ्य यह था कि ज़्यादातर लोगों के अनुयायी होने का मुख्य कारण यह था कि जीवन में उनके पास निश्चित उद्देश्य नहीं था और उस उद्देश्य को पूरा करने के लिए निश्चित योजना भी नहीं थी।

हमने सफलता की जादुई सीढ़ी का अब तक जो विश्लेषण किया है, उससे आप समझ गए होंगे कि यह सीढ़ी मनुष्यों के संगठन, समन्वय और श्रेणीकरण के ज़रिये मानवीय शक्ति हासिल करने से ताल्लुक़ रखती है। ध्यान रहे कि यह सीढ़ी मानव जाति की राह में बिखरी सारी बुराइयों के लिए रामबाण दवा नहीं है, न ही यह सफलता का

कोई “नया” फ़ॉर्मूला है। इसका उद्देश्य तो आपको पहले से ही उपलब्ध चीज़ों को संगठित करने में मदद करना है। इसका उद्देश्य यह भी है कि आप अतीत में जो प्रयास कर चुके हैं, भविष्य में आपके प्रयासों को उससे ज़्यादा शक्ति व सटीकता से निर्देशित किया जाए। दूसरी तरह से कहें, तो इसका उद्देश्य ख़ुद को शिक्षित करने में आपकी मदद करना है। शिक्षित करने से मेरा मतलब है मन में मौजूद कुदरती शक्तियों को निखारना, व्यवस्थित करना और बुद्धिमत्तापूर्वक निर्देशित करना।

शक्ति सच्ची शिक्षा से मिलती है! जिस व्यक्ति ने किसी निश्चित लक्ष्य के प्रति मन की शक्तियों को व्यवस्थित करना, श्रेणीबद्ध करना और बुद्धिमत्तापूर्वक निर्देशित करना नहीं सीखा है, वह शिक्षित नहीं है। वह भी शिक्षित नहीं है, जिसने तथ्यों और जानकारी में भेद करना नहीं सीखा है, तथ्यों को कार्य की व्यवस्थित योजना में बुनना नहीं सीखा है और निश्चित उद्देश्य को हमेशा अपनी नज़रों के सामने रखना नहीं सीखा है।

सिर्फ़ स्कूल-कॉलेज की पढ़ाई ही शिक्षा का प्रमाण नहीं है। कॉलेज की उपाधियाँ किसी के शिक्षित होने का प्रमाण नहीं हैं। अगर मेरी याददाश्त सही है, तो शिक्षित करना या एड्युकेट (educate) शब्द की व्युत्पत्ति लैटिन शब्द एड्युको से हुई है, जिसका अर्थ है भीतर से विकसित करना, सार निकालना, बाहर निकालना, उपयोग के ज़रिये विस्तार करना। इसका अर्थ मस्तिष्क को ज्ञान से भरना नहीं है, जैसा ज़्यादातर शब्दकोशों में बताया जाता है।

मैं शिक्षित करने और संगठित करने शब्दों पर विस्तार से बात इसलिए कर रहा हूँ, क्योंकि ये दोनों शब्द सफलता की जादुई सीढ़ी की बुनियाद हैं।

शिक्षा एक ऐसी चीज़ है, जिसे आपको ख़ुद हासिल करना होता है। इसे कोई दूसरा नहीं दे सकता; इसे आपको अपने लिए ख़ुद पाना होगा। आपको इसे पाने के लिए भी मेहनत करनी होगी और इसे क़ायम रखने के लिए भी मेहनत करनी होगी। शिक्षा जानने से नहीं, बल्कि करने से मिलती है। हर पुस्तकालय तथ्यों से भरा है, लेकिन पुस्तकों में अपनी कोई शक्ति नहीं होती है। वे शिक्षित नहीं हैं, क्योंकि वे अपने पन्नों में बताए तथ्यों के आधार पर कार्य नहीं कर सकतीं। यही उस यंत्रमानव के बारे में सही है, जो ज्ञान को सिर्फ़ इकट्ठा करके रख लेता है और उसका कोई व्यवस्थित उपयोग नहीं करता है।

एक टन कोयले में काफ़ी ऊर्जा होती है, लेकिन उस ऊर्जा का उपयोग करने से पहले कोयले को ज़मीन से खोदना होगा और दहन की सहायता से काम में लगाना होता है। सुप्त मानवीय मस्तिष्क में उतनी ही ऊर्जा या शक्ति होती है, जितनी कि ज़मीन के नीचे दबे कोयले में होती है। इसमें असली ऊर्जा या शक्ति तभी आती है, जब इसे व्यवस्थित किया जाता है और किसी निश्चित लक्ष्य की दिशा में लगाया जाता है।

स्कूलों और शिक्षकों के सहयोग से शिक्षा ज़्यादा आसानी से हासिल होती है। इसका कारण यह है कि स्कूल में ज्ञान को व्यवस्थित करने में मदद की जाती है। यदि आपको लगता है कि मैं व्यवस्थापन के इस मुद्दे पर ज़रूरत से ज़्यादा ज़ोर दे रहा हूँ, तो मैं आपको याद दिलाना चाहूँगा कि मस्तिष्क की शक्तियों को व्यवस्थित करने, श्रेणीबद्ध करने और बुद्धिमत्तापूर्वक निर्देशित करने की अयोग्यता ही वह चट्टान है, जिससे

टकराकर बहुसंख्यक “असफलताएँ” तबाह हो जाती हैं।

मैं बात को दोहरा इसलिए रहा हूँ और विभिन्न कोणों से इस प्रश्न पर मंथन इसलिए कर रहा हूँ, ताकि आप अपनी शक्तियों को सही तरीक़े से व्यवस्थित करने और निश्चित लक्ष्य के प्रति निर्देशित करने के महत्त्व के बारे में जागरूक हो जाएँ। अगर ऐसा हो जाता है, तो मैं आपके लिए वह सब कर दूँगा, जो पृथ्वी का कोई भी स्कूल अपने विद्यार्थियों के लिए करने का इरादा रखता है।

इस प्रस्तावना के साथ अब हम सफलता की जादुई सीढ़ी के पहले पायदान पर चढ़ने के लिए तैयार हैं।

पायदान 1: जीवन में निश्चित लक्ष्य

अगर आप मकान बनाना चाहते हैं, तो उसकी निश्चित योजना के बिना आप रेत, पत्थर, ईंट, सीमेंट और अन्य सामग्री इकट्ठी नहीं करेंगे। लेकिन 12,000 लोगों से ज़्यादा के मेरे विश्लेषण से यह निर्णायक रूप से साबित होता है कि 95 प्रतिशत लोगों के पास अपना करियर बनाने की कोई योजना नहीं होती, जो मकान बनाने से हज़ार गुना ज़्यादा महत्त्वपूर्ण है।

निश्चित शब्द के महत्त्व को नज़रअंदाज़न करें, क्योंकि यही शब्द “जीवन में निश्चित लक्ष्य” वाक्यांश का सबसे अहम शब्द है। निश्चित के बिना वाक्य में कोई दम नहीं है, क्योंकि सफल होने के अस्पष्ट लक्ष्य तो हम सभी के पास होते हैं। कैसे, कब, या कहाँ, हमें नहीं पता या कम से कम उन लोगों को नहीं पता, जो 95 प्रतिशत लोगों वाली श्रेणी में रहते हैं। बिना रेडार वाले जहाज की तरह हम समुद्र में डगमगाते रहते हैं, गोल-गोल चक्कर लगाते रहते हैं और हमारी ऊर्जा कभी हमें किनारे तक नहीं पहुँचाती है। इसकी वजह बस यही रहती है कि हम कोई निश्चित लक्ष्य नहीं बनाते हैं और उस तक पहुँचने पर ध्यान केंद्रित नहीं करते हैं।

अब आप ज्ञान के व्यवस्थापन, श्रेणीकरण और बुद्धिमत्तापूर्ण निर्देशन के ज़रिये मानव शक्ति हासिल करना शुरू कर रहे हैं। लेकिन आपका पहला क़दम यह होना चाहिए कि आप एक निश्चित लक्ष्य चुन लें, वरना आपके पास की सारी शक्ति बेकार चली जाएगी, क्योंकि आप इसे किसी सार्थक उद्देश्य में नहीं लगा पाएँगे। जीवन में न सिर्फ़ निश्चित लक्ष्य का होना ज़रूरी है, बल्कि आपके पास उस लक्ष्य को हासिल करने की एक निश्चित योजना भी होनी चाहिए। इसलिए एक काग़ज़ पर अपना निश्चित लक्ष्य लिखें और पूरे विस्तार से यह भी लिखें कि उसे हासिल करने की आपकी योजना क्या है।

निश्चित लक्ष्य और उसे हासिल करने की योजना लिखने पर मैं इतना ज़ोर दे रहा हूँ, इसके पीछे मनोवैज्ञानिक कारण है, जिसे आप पूरी तरह तब समझेंगे, जब आप आत्म-सुझाव के विषय में पारंगत हो जाएँगे।

ध्यान रहे, आपका निश्चित लक्ष्य और इसे हासिल करने की योजना समय-समय पर बदल सकती है। दरअसल, आप असामान्य कहे जा सकते हैं, अगर आपके पास किसी

विराट, निश्चित लक्ष्य देखने की कल्पना और दूरदृष्टि है, जिससे कुछ समय बाद ही आपकी महत्तवाकांक्षा संतुष्ट हो जाए। इस वक़्त अहम बात यह है कि आप हमेशा किसी निश्चित लक्ष्य से काम करने के महत्त्व को सीख लें, जिसे प्राप्त करने की आपके पास हमेशा एक निश्चित योजना हो। यह बहुत ही महत्त्वपूर्ण सिद्धांत है, जिसे आपको अपनी शक्तियों को व्यवस्थित करने की प्रक्रिया का हिस्सा बनाना चाहिए और अपने हर काम पर इसे लागू करके सुनियोजित, व्यवस्थित प्रयास की आदत डालनी चाहिए।

जीवन में निश्चित लक्ष्य का पहला कथन लिखने के एक साल बाद आप संभवतः यह देखकर हैरान रह जाएँगे कि इसका दायरा कितना छोटा था, क्योंकि तब तक आपमें ज़्यादा दूरदृष्टि और ज़्यादा आत्म-विश्वास आ जाएगा। आप ज़्यादा हासिल इसलिए कर पाएँगे, क्योंकि आपमें यह विश्वास होगा कि आप ऐसा कर सकते हैं और आपमें अपने लिए एक ज़्यादा बड़ा काम तय करने का साहस होगा, जैसा आपके निश्चित लक्ष्य से सूचित होगा।

शिक्षा की यह प्रक्रिया - सार निकालना, भीतर से विस्तार करना और अपने मस्तिष्क से बाहर निकालना - आपको डरे बिना ज़्यादा बड़े संदर्भ में सोचने की क्षमता प्रदान करेगी। यह विश्लेषण और संश्लेषण की नज़रों से जीवन के निश्चित लक्ष्य को देखने की क्षमता देगी। आप इसे न सिर्फ़ इसकी पूर्णता में देख पाएँगे, बल्कि इसके घटक हिस्सों को भी देख पाएँगे, जो आपको छोटे और महत्त्वहीन लगेंगे। इंजीनियर बिना किसी मुश्किल के पहाड़ों को एक जगह से दूसरी जगह तक पहुँचा देते हैं। ऐसा करते वक़्त वे एक फावड़े में पूरे पहाड़ को भरकर हटाने की कोशिश नहीं करते हैं, बल्कि एक निश्चित योजना के अनुसार एक बार में एक-एक फावड़े से करके हटाते हैं।

पनामा नहर बनाने के लिए आवश्यक समय और पैसे का सही अनुमान बरसों पहले लगा लिया गया था। दरअसल, एक फावड़ा मिट्टी हटाने से पहले ही यह काम कर लिया गया था, क्योंकि जिन इंजीनियरों ने इसे बनाया था, उन्होंने यह सीख लिया था कि निश्चित योजनाओं से कैसे काम करना है।

नहर सफलतापूर्वक बन गई!

यह इसलिए सफलतापूर्वक बनी, क्योंकि जिन लोगों ने इसकी योजना बनाई थी, वे उस सिद्धांत पर चले थे, जिसे मैंने सीढ़ी का पहला पायदान कहा है। आप तुरंत ही समझ सकते हैं कि इस सिद्धांत के बारे में कुछ भी नया नहीं है। इसकी सत्यता को साबित करने के लिए किसी प्रयोग की ज़रूरत नहीं है, क्योंकि अतीत के सफल लोग इसकी सच्चाई को पहले ही साबित कर चुके हैं।

इसी वक़्त इरादा करें कि आप जीवन में क्या करना चाहते हैं, फिर अपनी योजनाएँ बना लें और फिर काम शुरू कर दें। अगर आपको यह निर्णय लेने में मुश्किल हो रही है कि आपके जीवन का सबसे महत्त्वपूर्ण काम क्या हो, तो आप योग्य कोच और मार्गदर्शक की सेवाएँ हासिल कर सकते हैं। वे उस सबसे महत्त्वपूर्ण काम को चुनने में आपकी मदद करेंगे, जो आपके क़ुदरती रुझान, आपके स्वभाव, शारीरिक बल, प्रशिक्षण और सहज योग्यता के सामंजस्य में होगा।

अब हम सीढ़ी के दूसरे पायदान पर पहुँचते हैं।

पायदान 2: आत्मविश्वास

जीवन में कोई निश्चित लक्ष्य बनाना या इसे हासिल करने की योजना बनाना तब तक कारगर नहीं होगा, जब तक कि व्यक्ति में आत्म-विश्वास न हो, जिसके साथ वह इस योजना पर चलकर लक्ष्य तक पहुँचे। वैसे तो हर इंसान में थोड़ा-बहुत आत्म-विश्वास होता है, लेकिन चंद लोगों में ही उस ख़ास तरह का आत्म-विश्वास होता है, जिसे हम सफलता की जादुई सीढ़ी का दूसरा पायदान कहते हैं।

आत्म-विश्वास एक मानसिक अवस्था है, जिसे कोई भी बहुत कम अवधि में हासिल कर सकता है। लगभग बीस साल पहले मैं कोयले की खान में मज़दूर का काम कर रहा था। मेरे पास कोई निश्चित लक्ष्य नहीं था और मेरे पास ऐसा लक्ष्य बनाने के लिए आवश्यक आत्म-विश्वास भी नहीं था। एक रात एक ऐसी घटना हुई, जो मेरे जीवन का सबसे महत्त्वपूर्ण मोड़ बन गई। मैं खुली आग के सामने बैठकर एक साथी से कर्मचारी-नियोक्ता विरोध तथा अशांति की समस्या पर बातचीत कर रहा था। मेरी एक बात से वह बड़ा प्रभावित हुआ और उसकी प्रतिक्रिया ने मेरा आत्म-विश्वास बढ़ाने की राह में पहला सबक़दिया। वह मेरे क़रीब आया, मेरे कंधे को पकड़ा और मुझसे नज़रें मिलाकर बोला, “आप बहुत बुद्धिमान हैं। अगर आप पढ़ाई पूरी कर लें, तो संसार में अपना नाम रोशन कर देंगे।”

उसके कहे शब्दों से ज़्यादा दम उन्हें कहने के अंदाज़ में था। उसकी आँखों में चमक थी, बोलते समय उसने कसकर मेरा कंधा पकड़ा था और इससे मैं बड़ा प्रभावित हुआ। ज़िंदगी में पहली बार किसी ने मुझे बताया था कि मैं “बुद्धिमान” हूँ या मैं संसार में अपना नाम “रोशन” कर सकता हूँ। इससे मुझे आशा की अपनी पहली किरण और आत्म-विश्वास की पहली क्षणिक झलक मिली।

उस अवसर पर मेरे मस्तिष्क में आत्म-विश्वास का बीज बोया गया और बाद के वर्षों में यह बढ़ता रहा। मेरे मस्तिष्क में आत्म-विश्वास का बीज बोने का पहला परिणाम यह हुआ कि इसकी वजह से मैंने खदानों से अपना नाता तोड़ लिया और ज़्यादा पैसे वाले काम करने लगा। इसकी बदौलत मुझमें ज्ञान की ऐसी प्यास जगी कि मैं हर साल ज़्यादा कुशल विद्यार्थी बन रहा हूँ। कुछ साल पहले मुझे जितना समय लगता था, अब मैं उसके दसवें हिस्से में तथ्यों को इकट्ठा कर सकता हूँ, श्रेणीबद्ध कर सकता हूँ और व्यवस्थित कर सकता हूँ।

पायदान 3: पहल

पहल बड़ा ही दुर्लभ गुण है। इसका मतलब है किसी दूसरे के कहे बिना ही वह काम करना, जो किया जाना चाहिए। सभी महान लीडरों में पहल एक अनिवार्य गुण है। पहल के बिना कोई महान सेनापति नहीं बन सकता, न तो युद्ध में, न ही कारोबार और उद्योग में, क्योंकि गहन कर्म पर आधारित सेनापतित्व ही सफल होता है।

स्वर्णिम अवसर हर कोने पर मँडरा रहे हैं। वे इंतज़ार कर रहे हैं कि कोई पहल करने वाला व्यक्ति आकर उन्हें खोजे। जब लोग सिर्फ़ बताया काम करके रुक जाते हैं, तो उनकी तरफ़ ख़ास ध्यान नहीं दिया जाता है। लेकिन जब वे पहल करते हैं और आगे बढ़कर अपने नियमित कर्तव्यों के अलावा दूसरे कामों की तलाश करते हैं, तो वरिष्ठ अधिकारी उन पर सकारात्मक ध्यान देते हैं। ऐसे कर्मचारियों को ज़्यादा बड़ी ज़िम्मेदारियाँ सौंपी जाती हैं और इसी अनुसार उनका वेतन भी बढ़ाया जाता है।

किसी भी क्षेत्र में बहुत ऊँचा उठने से पहले इंसान को दूरदृष्टा बनना चाहिए, जो बड़े संदर्भ में सोच सके, निश्चित योजनाएँ बना सके और फिर उन योजनाओं पर अमल कर सके, जिससे पहल का गुण अनिवार्य रूप से विकसित हो जाएगा।

आपने पहले ही इस बात पर ग़ौर कर लिया होगा कि इस जादुई सीढ़ी की एक महत्त्वपूर्ण ख़ासियत यह है कि इसके पायदान एक-दूसरे के इतने ज़्यादा तालमेल में हैं कि पूरी सीढ़ी उपयोग योग्य सामग्री का शक्तिशाली संगठन बन जाती है। मिसाल के तौर पर, यह ग़ौर करें कि तीसरे और चौथे पायदान एक दूसरे के किस तरह पूरक हैं और फिर इस बात पर ग़ौर करें कि इन दो पायदानों के उचित मिश्रण से जीवन के व्यवहारिक मामलों में कितनी शक्ति उत्पन्न होती है।

पायदान 4: कल्पना

कल्पना मानव मस्तिष्क की वह कार्यशाला है, जिसमें पुराने विचार नए तालमेलों और नई योजनाओं में ढलते हैं। जब थॉमस एडिसन ने बिजली के बल्ब का आविष्कार किया, तो उन्होंने पहले अपनी कल्पना में और फिर अपनी प्रयोगशाला में दो मशहूर सिद्धांतों को मिलाया था और एक नए तरीक़े से उनका मिश्रण किया था। वे जानते थे, जैसा कि लगभग हर नौसिखिया बिजली वाला जानता है कि बिजली के तार में घर्षण से गर्मी उत्पन्न होती है तथा तार को घर्षण के बिंदु तक गर्म करने पर सफ़ेद चमक मिलेगी और इस तरह बिजली उत्पन्न होगी। मुश्किल यह थी कि तार जलकर दो हिस्सों में बँट जाता था।

एडिसन उस ख़ास फ़ाइबर या फ़िलामेंट की खोज करते रहे, जिसे सफ़ेद चमक तक गर्म किया जा सके, लेकिन इसके बावजूद जलने पर वह टूटकर आधा न हो। हर तरफ़ से असफल होने के बाद एडिसन ने पुराने चारकोल सिद्धांत के बारे में सोचा, जिसमें लकड़ी के ढेर को ज़मीन पर रख दिया जाता था, उसमें आग लगा दी जाती थी और फिर उसे मिट्टी से ढँककर हवा का आवागमन रोक दिया जाता था। लकड़ी सुलगती रहती थी, लेकिन ऑक्सीजन की आपूर्ति बंद होने के कारण यह पूरी तरह नहीं जल सकती थी। जिस पल एडिसन ने इस चारकोल सिद्धांत के बारे में सोचा, उसी पल वे अपनी प्रयोगशाला में गए, फ़िलामेंट को एक गोले के अंदर रखा, हवा का आवागमन बंद कर दिया और इस तरह उन्होंने वह बिजली का बल्ब बना दिया, जिसका लंबे समय से इंतज़ार था।

जब क्रिस्टोफ़र कोलंबस पश्चिम दिशा में एक “नए संसार” की खोज करने निकले,

तो उन्होंने पहल और कल्पना का इतना लाभकारी इस्तेमाल किया, जितना पहले नहीं हुआ था। इन दो गुणों के मिश्रण से अमेरिका का जन्म हुआ।

जब गुटेनबर्ग आधुनिक प्रिंटिंग प्रेस के आविष्कार की ओर बढ़े, तो उन्होंने भी विचारों को पंख देने के लिए पहल और कल्पना का लाभकारी मिश्रण किया तथा इस तरह पूरे संसार को क़रीब ले आए।

जब राइट बंधुओं ने अपना ध्यान हवाई जहाज की ओर मोड़ा, तो उन्होंने पहल और कल्पना का इस्तेमाल किया, जिन्होंने कुछ ही वर्षों में हवा पर विजय पा ली और दो स्थानों के बीच की दूरी को बहुत घटा दिया।

सारे महान आविष्कारों का अस्तित्व इन्हीं दो शक्तियों के मिश्रण का नतीजा है - पहल और कल्पना। सामान्य योग्यता वाला कोई व्यक्ति पहल और कल्पना का उपयोग करके कितना हासिल कर सकता है, यह कोई नहीं बता सकता। इन दोनों गुणों की कमी ही वह मुख्य कारण है, जिसकी बदौलत संसार के 95 प्रतिशत वयस्क लोगों के पास जीवन में कोई निश्चित लक्ष्य नहीं होता और इस वजह से वे 95 प्रतिशत लोग अनुयायी बने रहते हैं।

लीडर हमेशा पहल और कल्पना वाले लोग होते हैं।

पायदान 5: कर्म

संसार केवल एक ही चीज़ के बदले में पैसे देता है और यह है सेवा यानी कर्म। संग्रहीत ज्ञान का कोई मोल नहीं है। इससे किसी को तब तक कोई फ़ायदा नहीं होता, जब तक कि इसे कर्म में न बदला जाए। शेल्फ़ पर रखी चीज़ों के लिए कोई भी पैसे नहीं देगा। उन्हें नीचे उतारना होगा, सेवा में लाना होगा, तभी संसार उनके लिए पैसे देगा।

हो सकता है कि आप सबसे अच्छे कॉलेज या विश्वविद्यालय में पढ़े हों - यह भी मुमकिन है कि आपके दिमाग़ में संसार के सारे विश्वकोषों के सारे तथ्य भरे पड़े हों - लेकिन जब तक आप इस ज्ञान को व्यवस्थित नहीं करते हैं और कर्म में व्यक्त नहीं करते हैं, तब तक इसका आपके लिए या संसार के लिए कोई मूल्य नहीं होगा।

कुछ साल पहले मैं शिकागो पब्लिक पार्क गया और वहाँ मैंने सात बेघर लोगों का साक्षात्कार लिया - वे लोग जो वहाँ सोते हैं और अपने चेहरे पर अख़बार ढँकते हैं, जबकि बहुत सारी नौकरियाँ उपलब्ध हैं और तनख़्वाह ऊँची है। मैं उनके ख़ास "बहाने" की झलक देखना चाहता था। मैं जानता था कि उनके पास बेरोज़गार रहने का कोई न कोई बहाना होगा, जिसे वे "कारण" मानते होंगे।

जेब में रेजगारी और सिगार भरकर मैं इन लोगों के काफ़ी क़रीब पहुँच गया और आपको क्या लगता है, उन्होंने - उनमें से प्रत्येक ने - मुझे क्या बताया?

उनमें से हर एक ने मूलतः यह कहा, "मैं यहाँ इसलिए हूँ, क्योंकि संसार ने मुझे एक मौक़ा भी नहीं दिया!"

ज़रा इस बारे में सोचें, “क्योंकि संसार ने मुझे एक मौक़ा भी नहीं दिया!”

क्या संसार ने कभी किसी व्यक्ति को मौक़ा दिया है? इंसान बाहर निकला है और उसने अपनी कल्पना, आत्म-विश्वास, पहल तथा इस सीढ़ी में बताए दूसरे गुणों का इस्तेमाल करके अपने मौक़े ख़ुद बनाए हैं। हमें इस बिंदु पर बहस करने की कोई ज़रूरत नहीं है कि अगर कोई कर्म नहीं होगा, तो संसार की सारी शिक्षा, धरती के सर्वश्रेष्ठ कॉलेजों और विश्वविद्यालयों से आया सारा ज्ञान, सारे अच्छे इरादों और इस जादुई सीढ़ी में बताए बाक़ी सभी गुणों का ज़रा-सा भी मूल्य या महत्त्व नहीं होगा।

कर्म के इस महान गुण के बिना इंसान उस भारी रेल के इंजन जैसा होता है, जो बग़ल वाली पटरी पर या यार्ड में खड़ा हो, जिसके भंडार में कोयला हो, टैंक में पानी हो, फ़ायरबॉक्स में आग हो, गुंबज में भाप हो, लेकिन थ्रॉटल या नली खोलने के लिए कोई इंजीनियर न हो। भारी शक्ति वाला रेल का इंजन बालू के टीले जितना ही बेकार है, जब तक कि कोई थ्रॉटल न खोले और उस चीज़ को सक्रिय न कर दे।

आपके सिर के भीतर भी एक महान मशीन है, जो संसार में बने तमाम रेल के इंजनों और इंसान की बनाई सारी मशीनों से बेहतर है, लेकिन यह भी पटरी के बग़ल में खड़े रेल के इंजन जितनी बेकार है, जब तक कि आप इसे सक्रिय नहीं करते हैं। इस संसार में करोड़ों लोग हैं, जिनके पास भारी सफलता के लिए सारी अनिवार्य चीज़ें हैं और जिनके पास संसार को महान सेवा देने के लिए आवश्यक हर चीज़ है; उनमें तो बस एक गुण का अभाव है - कर्म!

अपनी कल्पना के बस थोड़े से इस्तेमाल से आप देख सकते हैं कि कर्म सीढ़ी के पहले चार पायदानों वाले गुणों से कितने क़रीबी रूप से जुड़ा है। आप देख सकते हैं कि कर्म का अभाव बाक़ी सभी गुणों को प्रभावहीन कर सकता है। जब कोई व्यक्ति कर्म में जुट जाता है, तो टालमटोल, डर, चिंता और शंका के नकारात्मक गुण पूरी तरह से रक्षात्मक मुद्रा में आ जाते हैं और लगभग हर व्यक्ति इस बात को अच्छी तरह जानता है कि युद्ध में सुरक्षात्मक अंदाज़ के बजाय आक्रामक अंदाज़ बेहतर होता है।

कर्म एक मुख्य गुण है, जो सभी लीडरों में होना चाहिए और यही वह मुख्य गुण है, जो लीडर को उसका अनुसरण करने वाले लोगों से अलग करता है। यह सोचने लायक़ बात है; हो सकता है कि इसकी बदौलत हममें से कुछ लोग अनुयायियों की पंक्ति से बाहर निकलकर लीडरों की चुनिंदा, सीमित श्रेणी में पहुँच जाएँ।

पायदान 6: उत्साह

उत्साह सीढ़ी का अगला पायदान है और यह ठीक भी है। उत्साह ही आम तौर पर किसी व्यक्ति को कर्म के लिए उकसाता है, इसलिए इन दोनों का आस-पास रहना उचित है। अगर हम इस सीढ़ी के पायदानों को उनके महत्त्व के अनुसार सूचीबद्ध करें, तो शायद उत्साह को कर्म से पहले आना चाहिए, क्योंकि जब तक उत्साह नहीं होगा, तब तक किसी व्यक्ति के ज़्यादा कर्म करने की संभावना नहीं होगी।

उत्साह आम तौर पर अपने आप आ जाता है, जब लोगों को वह काम मिल जाता है, जिसके लिए वे सबसे अच्छी तरह उपयुक्त होते हैं, जिसे वे सबसे ज़्यादा पसंद करते हैं। नापसंद काम के प्रति बहुत ज़्यादा उत्साह क़ायम रखना संभव नहीं होता, इसलिए बेहतर यही है कि आप मेहनत से तलाश करते रहें, जब तक कि आपको वह काम न मिल जाए, जिसमें आप अपना पूरा दिल और आत्मा झोंक सकें - वह काम जिसमें आप गंभीरता से और लगन से ख़ुद को "भूल" सकें।

पायदान 7: आत्म-नियंत्रण

अठारह ख़तरनाक वर्षों तक मेरे और मेरे निश्चित लक्ष्य की प्राप्ति के बीच एक महाशत्रु खड़ा रहा।

यह महाशत्रु था आत्म-नियंत्रण की कमी।

मैं हमेशा विवाद और बहस की तलाश में रहता था। आम तौर पर ये मुझे मिल भी जाते थे। मेरा ज़्यादातर समय किसी को यह दिखाने में गुज़रता था कि वह ग़लत है, जबकि मुझे यह मूल्यवान समय ख़ुद को यह दिखाने में लगाना चाहिए था कि मैं ग़लत था। लोगों में दोष खोजना निश्चित रूप से वह सबसे अलाभकारी काम है, जिसमें इंसान संलग्न होता है। इससे लोग आपके दुश्मन बन जाते हैं और मित्रता के भाव में कमी आती है। इससे सामने वाला व्यक्ति न तो बदलता है, न ही उसे कोई मदद मिलती है।

आत्म-नियंत्रण की कमी की वजह से लोग दूसरों में दोष निकालने लगते हैं।

कोई भी व्यक्ति दूसरों का अच्छा लीडर तब तक नहीं बना है, जब तक कि उसने आत्म-नियंत्रण करके पहले अपना नेतृत्व करना नहीं सीखा है। आत्म-विजय सच्ची सफलता का पहला बुनियादी पत्थर रहा है। जब लोग अपना आपा खोते हैं, तो उनके दिमाग़ में कोई ऐसी चीज़ हो रही है, जिसे समझना मुनासिब होगा। क्रोधी लोग दरअसल अपना आपा "खोते" नहीं हैं, वे तो इसमें लपट लगाते हैं और इस वजह से मस्तिष्क में ऐसे रसायन आकर्षित होते हैं, जो क्रोध के साथ मिलकर विष बना लेते हैं।

क्रोधी व्यक्ति साँस छोड़ते समय हर साँस में इतना विष छोड़ेगा कि उससे बलि का बकरा मर सकता है!

क्रोध में मस्तिष्क जो विष बनाता है, उससे छुटकारा पाने के सिर्फ़ तीन तरीक़े हैं। एक है त्वचा के रोमछिद्रों द्वारा; एक है फेफड़ों के ज़रिये साँस द्वारा; और तीसरा है लिवर द्वारा, जो रक्त से अपशिष्ट पदार्थ अलग करता है।

जब ये तीनों मार्ग अति व्यस्त होते हैं, तो क्रोध द्वारा बनाया गया अतिरिक्त विष पूरे शरीर में फैलकर इसे विषाक्त कर देता है, मानो ज़हर का इंजेक्शन लगा दिया गया हो। क्रोध, घृणा, आलोचना, निराशावाद और अन्य नकारात्मक मानसिक अवस्थाएँ शरीर में विष फैलाती हैं, इसलिए इनसे यथासंभव बचना चाहिए। ये सभी अवस्थाएँ आत्म-नियंत्रण का अभाव कहे जाने वाले घातक नकारात्मक गुण की परिचायक हैं।

पायदान 8: आपको जितने काम के लिए पारिश्रमिक मिलता है, इससे ज़्यादा और बेहतर काम करने की आदत

मैं नहीं मानता कि पारिश्रमिक से ज़्यादा और बेहतर सेवा करने की यह आदत डाले बिना कोई भी सामान्य लोगों की श्रेणी से ऊपर उठ सकता है। जो इंसान यह आदत डाल लेता है, उसका लीडर के रूप में सम्मान किया जाता है और जहाँ तक हम जानते हैं, ऐसे सभी लोग बिना किसी अपवाद के अपने पेशे या व्यवसाय में शिखर पर पहुँचे हैं, चाहे उनकी राह में कितनी ही बाधाएँ खड़ी हों।

जो इंसान इस तरह की सेवा देता है, उसकी तरफ़ लोगों का ध्यान निश्चित रूप से आकर्षित होगा और वे उसकी सेवाएँ पाने के लिए प्रतिस्पर्धा करने लगेंगे। किसी ने भी आज तक यह नहीं सुना कि लोग ऐसे व्यक्ति की सेवाओं के लिए प्रतिस्पर्धा कर रहे हों, जो न्यूनतम संभव काम करता हो और उसे भी अनिच्छुक भाव से लापरवाही भरे अंदाज़ में करता हो।

संसार की सारी योग्यता, युगों-युगों से पुस्तकों में दर्ज सारा ज्ञान, पृथ्वी के सारे स्कूल-कॉलेजों की पढ़ाई भी उस व्यक्ति की सेवाओं के लिए लाभकारी बाज़ार नहीं बना सकती, जो न्यूनतम संभव सेवा प्रदान करता है और ख़राब गुणवत्ता वाला कामचलाऊ काम करता है।

दूसरी ओर, जितना काम करने के लिए पारिश्रमिक मिलता है, उत्साहपूर्वक उससे ज़्यादा और बेहतर काम करने के जज़्बे का न्यायपूर्ण पुरस्कार मिलना तय है। यह कई अन्य नकारात्मक गुणों को बेअसर कर देगा और कई वांछित गुणों की कमी की भरपाई करेगा।

पायदान 9: आकर्षक व्यक्तित्व

भले ही आपमें अब तक बताए सारे गुण मौजूद हों, लेकिन अगर आप सुखद व्यक्तित्व के ज़रिये लोगों को आकर्षित न करते हों, तो आप असफल हो सकते हैं।

व्यक्तित्व को एक शब्द में परिभाषित नहीं किया जा सकता, क्योंकि यह उन सभी गुणों का महायोग है, जो एक इंसान को पृथ्वी के हर दूसरे इंसान से अलग करते हैं। आप जो कपड़े पहनते हैं, वे भी आपके व्यक्तित्व का हिस्सा हैं - एक महत्त्वपूर्ण हिस्सा। आपके चेहरे के भाव भी आपके व्यक्तित्व का हिस्सा हैं, जो आपके चेहरे की लकीरों या उनके अभाव से प्रकट होते हैं। आपके बोले हुए शब्द भी आपके व्यक्तित्व का बहुत अहम हिस्सा हैं और जब आप बोलते हैं, तो सामने वाले के मन में आपकी सुसंस्कृत या इसकी विपरीत छवि तुरंत बन जाती है। आपकी आवाज़ भी आपके व्यक्तित्व का एक अहम हिस्सा है, इसलिए इसे सुखद बनाने के लिए तब तक तराशें, जब तक कि यह सद्भावपूर्ण, समृद्ध और लयबद्ध न बन जाए। आपके हाथ मिलाने का अंदाज़ भी आपके व्यक्तित्व का अहम हिस्सा है, इसलिए दृढ़ता और जोश से हाथ मिलाएँ। अगर हाथ मिलाते समय आपका हाथ मरियल, ठंडा, बेजान रहता है, तो आप नकारात्मक व्यक्तित्व प्रदर्शित कर रहे हैं।

आकर्षक व्यक्तित्व का मतलब है ऐसा व्यक्तित्व, जो लोगों को आपकी ओर आकर्षित करे और जिसकी बदौलत उन्हें आपके साथ रहते समय साहचर्य और सद्भाव महसूस हो। दूसरी ओर, अनाकर्षक व्यक्तित्व वह होता है, जिसके कारण लोग आपसे यथासंभव दूर रहना चाहते हैं।

अपना विश्लेषण करके पता लगाएँ कि लोग आपके प्रति आकर्षित हैं या नहीं। अगर लोग आपके प्रति आकर्षित नहीं हैं, तो इसके कारण खोजें। इसके अलावा यह जानना भी रुचिकर होगा कि आप किस तरह के लोगों को अपनी ओर आकर्षित करते हैं, क्योंकि इससे आपको अपने चरित्र और व्यक्तित्व का अंदाज़ा हो जाएगा। आप हमेशा ऐसे लोगों को अपनी ओर आकर्षित करेंगे, जो आपके सामंजस्य में हों और जिनके चरित्र व स्वभाव आपसे मेल खाते हों।

आकर्षक व्यक्तित्व आम तौर पर उस व्यक्ति का होता है, जो नर्मी से और दयालुता से बोलता है, जो किसी को बुरे न लगने वाले शब्द चुनता है; जो उचित शैली व सामंजस्यपूर्ण रंगों वाली पोशाक पहनता है। जो निःस्वार्थ होता है और दूसरों की सेवा करने के लिए तत्पर रहता है; जो राजनीति, धर्म, पंथ या आर्थिक दृष्टिकोणों से परे सारी मानवता का मित्र होता है; जो अकारण या सकारण दूसरों के बारे में बुरा नहीं बोलता है। जो बातचीत करते वक़्त बहस नहीं करता है या धर्म और राजनीति जैसे विवादास्पद विषयों पर बहस में दूसरों को नहीं घसीटता है; जो सभी लोगों में अच्छाई देखता है और बुराई को नज़रअंदाज़ कर देता है; जो न तो दूसरों को सुधारना चाहता है, न ही फटकारना चाहता है; जो बार-बार और गहराई से मुस्कराता है। जो छोटे बच्चों, फूलों, पक्षियों, उगती घास, पेड़ों और बहती नदियों से प्रेम करता है; जो मुश्किल में फँसे सभी लोगों के साथ सहानुभूति रखता है; जो दूसरों के निर्मम कामों को क्षमा कर देता है; जो स्वेच्छा से दूसरों को उनके मनचाहे काम करने का अधिकार देता है, बशर्ते किसी दूसरे के अधिकारों का हनन न हो रहा हो। जो गंभीरता से हर विचार और कार्य में सृजनात्मक बनने की कोशिश करता है। जो दूसरों को प्रोत्साहित करता है और मानवता के हित वाले किसी उपयोगी काम में ज़्यादा आगे बढ़ने के लिए प्रेरित करता है, उनकी ख़ुद में रुचि जगाता है और उनमें आत्म-विश्वास भरता है। जो धैर्यवान और रुचिकर श्रोता होता है और बात काटे बिना या सारी बातचीत किए बिना सामने वाले को बातचीत करने का मौक़ा देने की आदत डाल लेता है।

इस सीढ़ी में बताए बाक़ी गुणों की तरह ही आकर्षक व्यक्तित्व भी व्यवहारिक मनोविज्ञान के अमल के ज़रिये आसानी से विकसित हो जाता है।

पायदान 10: सटीक विचार

जब आप सही तरीक़े से सोचना सीख लें, तो आप अपने दिमाग़ में सेंध लगाने वाली हर चीज़ की जाँच करने की आदत आसानी से व ख़ुदबख़ुद डाल सकते हैं और यह देख सकते हैं कि यह “जानकारी” है या फिर “तथ्य” है। आप अपने दिमाग़ से उन सारे इंद्रियगत छवियों को दूर रखना सीख लेंगे, जो तथ्यों के बजाय पूर्वाग्रहों, नफ़रत, क्रोध, पक्षपात और अन्य झूठे स्रोतों से उत्पन्न होती हैं।

आप तथ्यों को दो समूहों में विभाजित करना सीख लेंगे, यानी प्रासंगिक और अप्रासंगिक, या महत्त्वपूर्ण और महत्त्वहीन। आप सीखेंगे कि कैसे "महत्त्वपूर्ण" तथ्यों को चुनकर व्यवस्थित करना है और उन्हें एक आदर्श निर्णय या कार्ययोजना में बदलना है।

आप सीखेंगे कि आप जो भी पढ़ते हैं या मीडिया के ज़रिये जो भी देखते हैं, उसका विश्लेषण कैसे करें, आवश्यक अनुमान कैसे लगाएँ, ज्ञात तथ्यों से अज्ञात की ओर तर्क कैसे करें और एक अच्छी तरह संतुलित निष्कर्ष पर कैसे पहुँचें, जो पूर्वाग्रह के रंग में न रंगा हो या केवल "जानकारी" पर आधारित न हो, जिसकी आपने सावधानी से जाँच नहीं की थी।

जब आप यह समझ लेते हैं कि सही तरीक़े से सोचा कैसे जाता है, तो आप यह भी सीखेंगे कि दूसरों की कही बातों को भी इसी प्रक्रिया से गुज़ारें, क्योंकि इससे आप सत्य के ज़्यादा क़रीब पहुँचेंगे। आप सीखेंगे कि किसी चीज़ को तथ्य के रूप में तब तक स्वीकार नहीं करना है, जब तक कि यह आपकी बुद्धि से मेल नहीं खाती है और विभिन्न जाँचों में खरी नहीं उतरती है। दमदार चिंतक हर उस चीज़ की जाँच-पड़ताल करता है, जो उसके दिमाग़ में सेंध लगाने की कोशिश करती है।

आप यह भी सीखेंगे कि एक व्यक्ति दूसरे के बारे में जो कहता है, उससे तब तक प्रभावित नहीं होना है, जब तक कि आप उस कथन को तौल न लें, उसकी जाँच न कर लें और सही सोच के ज्ञात सिद्धांतों के अनुरूप यह पता न लगा लें कि वह कथन झूठा है या सच्चा।

अगर वैज्ञानिक सोच आपके लिए यह सब कर सकती है, तो यह एक वांछित गुण है, है ना?

यह इतना सब - और इससे ज़्यादा भी - करेगी, बशर्ते आप तुलनात्मक रूप से उन आसान सिद्धांतों को समझ लें, जिनके ज़रिये सही विचार उत्पन्न होता है।

पायदान 11: एकाग्रता

एकाग्रता इस सीढ़ी की एक पायदान इस अर्थ में है कि यह आपके मुख्य लक्ष्य या किसी भी काम (चाहे यह आपके मुख्य लक्ष्य से जुड़ा हो या नहीं) में रेखांकित सारे विवरणों की तसवीर देखने के लिए मस्तिष्क को प्रेरित करने का अभ्यास है, जब तक कि वह तसवीर पूरी तरह स्पष्ट नहीं हो जाती और उसे हक़ीक़त में बदलने के व्यवहारिक साधन निर्मित नहीं हो जाते।

एकाग्रता आपकी कल्पना को सक्रिय करती है, ताकि यह आपके अवचेतन मन के हर कोने की तलाश करके आवश्यक सामग्री उपलब्ध कराए। ध्यान रहे, आपके अवचेतन मन में आपकी पाँचों इंद्रियों के ज़रिये आपके मस्तिष्क तक पहुँची हर इंद्रिय छवि संग्रहीत होती है।

एकाग्रता बिजली की बैटरियों को जोड़ने वाला तार भी है, जो इस सीढ़ी में रेखांकित सारे गुणों की सम्मिलित शक्ति की शक्ति है, जिसका उद्देश्य किसी निश्चित लक्ष्य या किसी

निश्चित उद्देश्य को हासिल करना होता है।

यह किसी निश्चित विषय पर विचार की शक्तियाँ केंद्रित करने की प्रक्रिया है, जब तक कि मस्तिष्क उस विषय का विश्लेषण न कर ले और इसे घटकों में विभाजित करके एक निश्चित योजना में इसे दोबारा न जमा दे।

यह कारणों से परिणामों का अध्ययन करने की प्रक्रिया है और परिणामों से कारणों का अध्ययन करने की प्रक्रिया भी है।

पायदान 12: लगन

लगन और एकाग्रता इतने क़रीबी रूप से जुड़े हैं कि यह बताना मुश्किल है कि उन्हें अलग करने वाली रेखा कहाँ पर है।

लगन का मतलब है इच्छाशक्ति या संकल्प। इसी गुण की बदौलत आप अपने मस्तिष्क की सभी शक्तियाँ एकाग्रता के सिद्धांत के ज़रिये किसी निश्चित उद्देश्य पर तब तक केंद्रित रखते हैं, जब तक कि वह उद्देश्य हासिल नहीं हो जाता।

लगन वह गुण है, जिसकी बदौलत आप अस्थायी असफलता से गिरने के बाद ऊपर उठते हैं और अपनी निश्चित इच्छा या उद्देश्य का पीछा करते रहते हैं। यही वह गुण है, जो आपके अपने सामने मौजूद सारी बाधाओं के सामने कोशिश करते रहने का साहस और विश्वास देता है।

लगन की बदौलत ही बुलडॉग अपने विरोधी के गले पर ख़ूनी शिकंजा कसता है और फिर हटाने की तमाम कोशिशों के बावजूद अपनी पकड़ बनाए रखता है।

लेकिन आप बुलडॉग वाले उद्देश्य से लगन विकसित नहीं कर रहे हैं। आपका उद्देश्य तो यह है कि यह आपको उन चट्टानों के पार ले जाए,

जिनसे संसार के हर व्यक्ति को किसी भी सार्थक जगह तक पहुँचने के लिए जूझना होता है। आप लगन इसलिए विकसित कर रहे हैं, ताकि यह एक निश्चित दिशा में अटल रहकर आपका मार्गदर्शन करे, लेकिन इससे पहले यह सुनिश्चित कर लें कि आप सही दिशा में जा रहे हों। लगन के अविवेकी इस्तेमाल से आप मुश्किल में पड़ सकते हैं।

पायदान 13: असफलताएँ

अब हम सीढ़ी के तेरहवें “ख़ुशनसीबी” वाले पायदान पर आते हैं - असफलताएँ!

इस पायदान पर न लड़खड़ाएँ। यह सबसे रोचक पायदान है, क्योंकि इसका सरोकार उन सच्चाइयों से है, जिनका आपको जीवन में सामना करना होगा, चाहे आप ऐसा करना चाहते हों या नहीं। जितनी स्पष्टता से आप साफ़ आसमान में सूरज देख सकते हैं, उतनी ही स्पष्टता से आप यहाँ देख सकते हैं कि आप हर असफलता को संपत्ति में कैसे बदल सकते हैं; आप हर असफलता को नींव के पत्थर में कैसे बदल सकते हैं, जिस पर आपका सफलता का महल हमेशा खड़ा रहेगा।

असफलता पूरी सीढ़ी में एकमात्र ऐसी चीज़ है, जिसे “नकारात्मक” कहा जा सकता है और मैं आपको दिखाऊँगा कि यह जीवन के सबसे अहम अनुभवों में से एक कैसे है और क्यों है।

असफलता प्रकृति की बाधा-कूद वाली योजना है, जिसका उद्देश्य लोगों को जीवन में किसी सार्थक काम के लिए प्रशिक्षित करना है। यह प्रकृति की कड़ी परीक्षा और धातु को बार-बार गरम-ठंडा करने की प्रक्रिया है, जो मानवीय गुणों से चिपकी अशुद्धियों को जला देती है और धातु को शुद्ध कर देती है, ताकि यह ज़िंदगी भर मुश्किल परिस्थितियों को झेल सके। असफलता प्रतिरोध का महान नियम है और यह लोगों को उसी अनुपात में शक्तिशाली बनाती है, जिस अनुपात में वे प्रतिरोध से उबरते हैं।

हर असफलता में एक महान और स्थायी सबक़ होता है, बशर्ते इंसान उसका विश्लेषण करे, सोचे और लाभ ले। असफलता मानव हृदय में सहनशीलता, सहानुभूति और दयालुता विकसित करती है।

जीवन की राह पर बहुत आगे तक जाने से पहले ही आपको यह पता चल जाएगा कि हर विपत्ति और हर असफलता एक छिपा हुआ वरदान है। वरदान इसलिए, क्योंकि इसने आपके दिमाग़ व शरीर को सक्रिय रखा और इस तरह इस्तेमाल के नियम के ज़रिये दोनों का विकास किया।

युगों-युगों तक पलटकर देखेंगे, तो आपको इतिहास में ऐसी घटनाएँ भरी मिलेंगी, जो स्पष्टता से दिखाती हैं कि सफ़ाई करने, शुद्ध करने और शक्तिशाली बनाने में असफलता का कितना महत्त्व है।

जब आपको यह अहसास हो जाता है कि असफलता इंसान की शिक्षा का एक ज़रूरी हिस्सा है, तो आप इससे डरना छोड़ देंगे। इसके बाद आप यह समझ जाएँगे कि असफलता जैसी कोई चीज़ नहीं होती! कोई भी व्यक्ति हारकर गिरने के बाद ऊपर तभी उठ पाता है, जब वह किसी न किसी मायने में ज़्यादा शक्तिशाली और बुद्धिमान इंसान बन जाता है।

अगर आप पलटकर अपनी असफलताओं को देखते हैं और अगर सौभाग्य से आप कभी भारी असफल हुए हैं, तो आपको बेशक दिख जाएगा कि वे असफलताएँ आपके जीवन और आपकी योजनाओं में निश्चित, निर्णायक मोड़ों का सूचक थीं और आपके लिए लाभकारी थीं।

पायदान 14: सहनशीलता और सहानुभूति

आज की दुनिया में सहानुभूति का अभाव और असहिष्णुता अभिशाप से कम नहीं है।

यदि संसार सहिष्णु होता, तो सभ्य समाज में इतने युद्ध नहीं हुए होते। अमेरिका में सहनशीलता और सहानुभूति का सबक़ सीखना ख़ास तौर पर महत्त्वपूर्ण है। इसका कारण यह है कि अमेरिका में संसार के हर धर्म और हर पंथ के अनुयायी और हर प्रजाति के लोग साथ-साथ रहते हैं।

जब तक हम सहिष्णुता और सहानुभूति प्रदर्शित नहीं करते हैं, तब तक हम उस पैमाने के अनुसार नहीं जी रहे हैं, जिसने सबसे पहले इसे आज़ाद किया था। युद्धों से कई महान सबक़ सीखे जा सकते हैं, लेकिन इससे ज़्यादा महत्त्वपूर्ण कुछ नहीं है: सभी धर्मों, राष्ट्रों और प्रजातियों के अनुयायी किसी साझे उद्देश्य के लिए लड़े हैं।

यदि हम किसी युद्ध के दौरान धर्म, पंथ और प्रजाति की वजह से एक दूसरे के प्रति असहिष्णुता दिखाए बिना एक साझे उद्देश्य के लिए लड़ सकते हैं और यदि हम इसे आवश्यक तथा लाभकारी मानते हैं, तो हम शांति के दौर में भी ऐसा क्यों न करें?

सहयोग से शक्ति मिलती है!

सभी युगों में शोषित लोग शासक वर्ग के दमन से जितने कष्ट में रहे हैं, उतने ही एक दूसरे के प्रति घोर उदासीनता और हिंसक असहिष्णुता से भी रहे हैं। वास्तव में, अगर आम लोग असहिष्णुता को त्याग दें, किसी साझे उद्देश्य के लिए काम करें, ठोस एकता दिखाएँ, तो संसार की कोई शक्ति उन्हें परास्त नहीं कर सकती।

युद्ध में पराजय आम तौर पर व्यवस्थापन के अभाव से आती है। यही जीवन में भी सच है। असहिष्णुता और साझे उद्देश्य के प्रति सामंजस्यपूर्ण प्रयास की कमी के कारण द्वार खुला छूट जाता है, जिससे व्यवस्थित प्रयास की शक्ति को समझने वाले चंद लोग अंदर आ जाते हैं और अव्यवस्थित तथा असहिष्णु लोगों की पीठ पर सवार हो जाते हैं।

हाल-फ़िलहाल, असहिष्णुता आतंकवाद और धर्म के वेश में संसार पर क़हर बरपा रही है। ये मतभेद और कुछ नहीं, बल्कि असहिष्णुता और लोभ हैं, और यह एक तरफ़ होने का जितना प्रमाण है, उतना ही दूसरी तरफ़ भी है। यदि दोनों पक्ष यह देख लें कि एक हाथ है, जबकि दूसरा रक्त है, जिसकी बदौलत हाथ जीवित रहता है, तो दोनों ही देख लेंगे कि किसी भी एक पर विपरीत प्रभाव डालने वाली असहिष्णुता दूसरे पर भी विपरीत प्रभाव डालती है।

आइए सिद्धांत को धर्म से ऊपर रखकर और मानव जाति को स्वार्थपूर्ण व्यक्ति से ऊपर रखकर असहिष्णुता को ख़त्म करें। हमें कम से कम उस छोटी मधुमक्खी जितना बुद्धिमान तो होना चाहिए, जो छत्ते के हित में इसलिए काम करती है, ताकि छत्ता नष्ट न हो जाए।

पायदान 15: कर्म

यह इस सीढ़ी के सभी पायदानों में सबसे छोटा शब्द है, लेकिन यह अत्यंत महत्त्वपूर्ण गुण है।

प्रकृति के सभी नियमों में यह आदेशित है कि जिस भी चीज़ का इस्तेमाल नहीं किया जाता, वह जीवित नहीं रह सकती। जो बाँह एक तरफ़ बँधी रहती है और सक्रिय उपयोग में नहीं आती है, वह कमज़ोर और नष्ट हो जाएगी। यही आपके भौतिक शरीर के किसी भी दूसरे अंग के बारे में सही है। इस्तेमाल न करना नाश और मृत्यु को न्योता देना है। मानव हृदय तो इस्तेमाल न करने पर दुर्बल और नष्ट नहीं होगा, लेकिन इसका शारीरिक

प्रतिनिधि यानी मानव मस्तिष्क इस्तेमाल न करने पर दुर्बल हो जाएगा।

मानव मस्तिष्क तक पाँच इंद्रियों के ज़रिये पहुँचने वाली हर छवि मस्तिष्क की एक छोटी कोशिका में जाकर बैठ जाती है, जहाँ वह या तो अनुपयोग के कारण नष्ट हो जाती है या फिर सतत इस्तेमाल के ज़रिये जीवंत और स्वस्थ बनती है। शिक्षाविद् अब मानते हैं कि बच्चों की असली "शिक्षा" स्कूली पुस्तकों से सीखा गया वास्तविक ज्ञान नहीं है। यह तो ज्ञान के पुस्तकों से मस्तिष्क तक पहुँचने की प्रक्रिया में होने वाला मस्तिष्क का इस्तेमाल और विकास है, जिसकी वजह से स्कूली पढ़ाई अत्यंत महत्त्वपूर्ण बन जाती है।

इस सीढ़ी में रेखांकित सारे गुण आपकी सेवा में उपलब्ध हैं। बदले में आपको बस एक क़ीमत चुकानी है और वह क़ीमत है कर्म - लगनशील, अथक कर्म। जब तक आप इन गुणों का अभ्यास करते हैं और उन्हें काम में लाते रहते हैं, वे शक्तिशाली और स्वस्थ बने रहेंगे। लेकिन यदि आप उन्हें सुप्त या अप्रयुक्त पड़े रहने की अनुमति देते हैं, तो वे कुम्हलाकर दुर्बल हो जाएँगे और अंततः नष्ट हो जाएँगे।

पायदान 16: स्वर्णिम नियम

यह सीढ़ी का आख़िरी पायदान है। शायद इसे पहला पायदान होना चाहिए था, क्योंकि इसका उपयोग या अनुपयोग ही यह तय करेगा कि इंसान सीढ़ी के बाक़ी गुणों के इस्तेमाल में अंततः सफल होता है या असफल। स्वर्णिम नियम का यह दर्शन वह चमकता सूरज है, जो सीढ़ी में बताए सारे दूसरे गुणों को प्रकाशित करता है। अगर स्वर्णिम नियम आपकी राह को प्रकाशित नहीं कर रहा है, तो आपके उन गड्ढों में बुरी तरह गिरने की आशा है, जिनसे आप कभी नहीं बच सकते।

स्वर्णिम नियम ख़ुशी का एकमात्र अचूक रास्ता बताता है, क्योंकि यह सीधे मानवता के हित में उपयोगी सेवा के क्षेत्र में ले जाता है। यही वह चीज़ है, जो लोगों में "शहद के छत्ते" वाला भाव विकसित करती है और इसी की बदौलत मानव जाति की भलाई के लिए इंसान अपने स्वार्थपूर्ण व्यक्तिगत हितों की उपेक्षा करता है।

इस सीढ़ी में बताए दूसरे गुण विकसित करने से जो शक्ति मिलती है, स्वर्णिम नियम उसका विनाशकारी उपयोग करने की हमारी सारी प्रवृत्तियों को रोक देता है। यह ज्ञान और शक्ति के अभाव में नुक़सान से बचाता है। यह लोगों को उन गुणों के बुद्धिमत्तापूर्ण और सृजनात्मक उपयोग की राह दिखाता है, जिन्हें हम इस सीढ़ी के पायदानों का इस्तेमाल करके विकसित करते हैं।

स्वर्णिम नियम वह मशाल है, जो जीवन के उद्देश्यों की ओर हमारा मार्गदर्शन करती है, ताकि हम भावी पीढ़ियों के लिए कुछ मूल्यवान छोड़ें, पृथ्वी पर अपने सहयात्रियों का बोझ हल्का करें और उपयोगी, सृजनात्मक प्रयास की राह खोजने में उनकी मदद करें।

स्वर्णिम नियम का सीधा अर्थ यह है कि हमें दूसरों के लिए वैसा ही करना चाहिए, जैसा हम चाहते हैं कि वे हमारे लिए करें; कि हमें उनके साथ वही करना चाहिए, जैसा हम चाहते हैं कि वे हमारे साथ करें; कि अपने विचारों, कार्यों और कर्म में हमें वही देना

चाहिए, जो हम दूसरों से पाना चाहते हैं।

इस सीढ़ी में आपके सामने एक आदर्श नक़्शा या योजना है, जिसके ज़रिये आप जीवन में किसी भी वैध लक्ष्य तक पहुँच सकते हैं, जो आपकी उम्र, नैसर्गिक प्रवृत्ति, शिक्षा और परिवेश वाले व्यक्ति की पहुँच के भीतर हो। यह जादुई सीढ़ी आपको सफलता के इंद्रधनुष के छोर तक ले जाएगी - जिसे हम सभी जीवन में किसी न किसी मोड़ पर पाने की आशा करते हैं।

आपके इंद्रधनुष का छोर दिख रहा है और जिस पल आप इस सीढ़ी के गुणों में माहिर हो जाते हैं, आप उस सोने के थैले को उठा सकते हैं, जो इंतज़ार कर रहा है कि इसका सही मालिक आए और इस पर अपना दावा पेश करे।

4

रहस्योद्घाटन: कुछ लोग सफल क्यों होते हैं

मैंने एक अहम खोज की है - एक ऐसी खोज, जिससे आपको सफलता हासिल करने में मदद मिल सकती है, चाहे आप कोई भी हों, चाहे जीवन में आपका लक्ष्य कुछ भी हो।

माना जाता है कि कुछ लोगों को प्रतिभा का वरदान मिला है, लेकिन इससे सफलता नहीं मिलती है। यह सौभाग्य, प्रभाव या दौलत की वजह से भी नहीं मिलती है।

वह असली चीज़ जिसकी बुनियाद पर सबसे ज़्यादा दौलत बनी है - वह चीज़ जिसने लोगों को संसार में शोहरत और ऊँचे पद तक ऊपर उठाया है - उसका वर्णन आसान है:

यह हर शुरू किए गए काम को पूरा करने की आदत है, लेकिन उससे पहले यह पड़ताल भी की गई थी कि क्या शुरू करें और क्या न करें।

पिछले दो वर्षों में अपनी जाँच-पड़ताल करें। आपको वहाँ क्या दिखता है? भारी संभावना आपके यह देखने की है कि आपके पास कई विचार थे, आपने कई योजनाएँ शुरू कीं, लेकिन उनमें से कुछ को ही पूरा कर पाए या उनमें से किसी को भी पूरा नहीं कर पाए।

व्यवहारिक मनोविज्ञान के सबक़ों में आपको एकाग्रता के महत्त्व का सबक़ मिलेगा, जिसके बाद यह आसान, स्पष्ट जानकारी भी दी गई है कि एकाग्र होना कैसे सीखा जाता है।

उस ख़ास सबक़ को दोबारा पढ़ें। मन में एक नए विचार के साथ उसे पढ़ें - कि आपको यह सीखना है कि आप जो भी काम शुरू करते हैं, उसे पूरा कैसे करें।

जब से आप समझने लायक़ हुए होंगे, तब से आपने यह बहुत बार सुना होगा कि “टालमटोल समय का शत्रु है।” लेकिन चूँकि यह बात उपदेश जैसी लगी होगी, इसलिए आपने उस पर ध्यान नहीं दिया होगा।

यह कहावत सोलह आने सच है!

चिपके रहने की शक्ति

चाहे काम बड़ा हो या छोटा, महत्त्वपूर्ण हो या महत्त्वहीन, आप उसमें सफल नहीं हो सकते, अगर आप सिर्फ़ अपनी मनचाही चीज़ के बारे में सोचते रहें और बैठकर इंतज़ार करते रहें कि धैर्यपूर्ण, श्रमसाध्य प्रयास के बिना वह चीज़ अपने आप प्रकट हो जाएगी।

हर बड़ा व्यवसाय किसी निश्चित योजना या विचार पर एकाग्रता का सूचक है, जिसमें बहुत कम या ज़रा भी बदलाव नहीं हुआ है।

मिसाल के तौर पर, फ़ास्ट फ़ूड चेन एक निश्चित योजना पर एकाग्रता के सिद्धांत के ज़रिये बनाई जाती हैं - योजना अपने आप में सरल है और कारोबार की दूसरी श्रेणियों पर भी लागू होती है।

कार का कारोबार भी सरल योजना पर एकाग्रता का प्रतीक है। यह यथासंभव कम से कम पैसों में जनता को एक अच्छे माइलेज वाली उपयोगी कार देने पर केंद्रित है, जिससे ख़रीदार को भारी संख्या में उत्पादन का लाभ मिले।

मेल-ऑर्डर हाउस संसार के सबसे बड़े क्रय-विक्रय उद्यमों में गिने जाते हैं - जो इस सरल योजना पर बने हैं कि ख़रीदार को ख़रीदने-बेचने में संख्या का लाभ मिले और या तो ग्राहक संतुष्ट हो या फिर उसे उसका पैसा लौटा दिया जाए।

क्रय-विक्रय की महान सफलता की बहुत-सी दूसरी मिसालें भी हैं, जो इसी सिद्धांत पर बनी थीं - एक निश्चित योजना अपनाना और फिर अंत तक इससे चिपके रहना।

बहरहाल, इस सिद्धांत के फलस्वरूप जहाँ एक व्यक्ति भारी सफल रहा, वहाँ एक हज़ार लोग असफल रहे, क्योंकि उन्होंने ऐसी कोई योजना नहीं बनाई।

अधपके विचार ऊपर नहीं उठते हैं

कुछ समय पहले मेरी एक व्यक्ति से बात हुई। वह प्रतिभाशाली है और कई मायनों में सक्षम व्यवसायी है, लेकिन वह सिर्फ़ इस कारण सफल नहीं हो रहा है, क्योंकि उसके पास बहुत सारे अधपके विचार हैं और उसमें उन सबकी अच्छी जाँच करने से पहले ही उन्हें छोड़ने की आदत है।

मैंने उसे एक मूल्यवान सुझाव दिया, लेकिन वह तपाक से बोला, “ओह, मैंने इस बारे में कई बार सोचा है और मैंने एक बार शुरू करने की कोशिश भी की थी, लेकिन यह कारगर नहीं रही।”

शब्दों पर अच्छी तरह ग़ौर करें: “मैंने एक बार शुरू करने की कोशिश भी की थी, लेकिन यह कारगर नहीं रही।” ओह, यहीं कमज़ोरी का पता चल सकता था। उसने ‘शुरू’ करने की कोशिश की थी।

स्वर्णिम नियम के पाठकों, इन शब्दों पर ग़ौर करें: वह व्यक्ति सफल नहीं होता, जो किसी चीज़ को सिर्फ़ “शुरू” करता है। सफल तो वह व्यक्ति होता है, जो कोई काम शुरू करता है और फिर तमाम बाधाओं के बावजूद उसे पूरा करता है!

काम कोई भी व्यक्ति शुरू कर सकता है। लेकिन इसे पूरा करने के लिए साहस,

आत्म-विश्वास और कष्टकारी धैर्य जुटाने के लिए तथाकथित जीनियस की ज़रूरत होती है।

लेकिन ग़ौर से देखें, तो इसमें "जीनियस" होने की कोई ज़रूरत ही नहीं है; यह लगन और अच्छे सहज बोध के सिवा कुछ नहीं है। जिस व्यक्ति को जीनियस होने का श्रेय दिया जाता है, वह आम तौर पर ऐसा कुछ नहीं होता है, जैसा एडिसन ने हमें अक्सर बताया है - वह व्यक्ति तो सिर्फ़ मेहनती होता है, जो एक ठोस योजना बनाता है और फिर उससे चिपका रहता है।

सफलता शायद ही कभी इकट्ठी या फटाफट मिलती है। सार्थक सफलता आम तौर पर लंबी और धैर्यवान सेवा का परिणाम होती है।

बलूत के मज़बूत वृक्ष को ही देख लें। यह एक या दो-तीन साल में नहीं उगता है। बलूत के वृक्ष को बड़ा होने में बारह साल लग जाते हैं। कई वृक्ष चंद वर्षों में ही बहुत बड़े हो जाते हैं, लेकिन उनकी लकड़ी मुलायम व छिद्रयुक्त होती है और वे अल्पकालीन वृक्ष होते हैं।

जो व्यक्ति इस साल शेफ़ बनने का निर्णय लेता है, फिर अगले साल अपना मन बदलकर वित्तीय कारोबार में हाथ-पैर चलाता है और उसके अगले साल अपना इरादा बदलकर जीवन बीमा में छलाँग लगा देता है, उसके तीनों में असफल रहने की संभावना है, हालाँकि इनमें से किसी भी काम में तीन साल तक जुटे रहने पर वह सफल हो सकता था।

मैं इस ग़लती को इतनी अच्छी तरह क्यों जानता हूँ

देखिए, मैं जो लिख रहा हूँ, उसके बारे में मैं बहुत कुछ जानता हूँ, क्योंकि मैंने यही ग़लती लगभग पंद्रह साल तक की है। मुझे आपकी राह में आने वाली इस बाधा की चेतावनी देने का पूरा अधिकार है, क्योंकि इस बाधा की वजह से मैंने कई पराजयें झेली हैं।

पहली जनवरी अच्छे संकल्पों के दिवस के रूप में हर साल मनाई जाती है। इस दिन दो उद्देश्यों का संकल्प करें, जिनसे आपको लाभ होने की अच्छी संभावना है।

पहला: कम से कम अगले साल और आदर्श स्थिति में अगले पाँच साल के लिए एक मुख्य लक्ष्य बनाएँ और इस लक्ष्य को शब्दों में स्पष्टता से लिखें।

दूसरा: मुख्य लक्ष्य के इस मंच में पहला काष्ठ-फलक तय करें, जो इस तरह का हो: "आने वाले साल में मैं यथासंभव वे काम तय करूँगा, जो मुझे सफल होने के लिए शुरू से अंत तक करने होंगे और संसार की कोई भी चीज़ मुझे कोई काम पूरा करने की कोशिश से नहीं भटका पाएगी।"

लगभग हर इंसान में विचार सोचने की बुद्धि होती है; ज़्यादातर लोगों के साथ मुश्किल यह होती है कि वे उन विचारों को कभी कर्म में व्यक्त नहीं कर पाते हैं। जब तक भाप के गुंबज में संग्रहीत ऊर्जा थ्रॉटल या नली से न छोड़ी जाए, तब तक पृथ्वी का सबसे

अच्छा रेल का इंजन एक पौंड वज़न भी नहीं उठा सकता, न ही इसका कोई मूल्य होगा।

आपके दिमाग़ में ऊर्जा है - हर सामान्य इंसान के दिमाग़ में होती है - लेकिन आप इसे कर्म के थ्रॉटल से मुक्त नहीं कर रहे हैं! आप उन कामों पर एकाग्र या केंद्रित नहीं हैं, जिन्हें पूरा करने पर आप उन लोगों की सूची में पहुँच जाएँगे, जिन्हें आम तौर पर सफल माना जाता है।

मैं मानता हूँ कि शराब के बारे में मुख्य आपत्ति यह निर्विवाद तथ्य है कि यह मानव मस्तिष्क को "सुस्त" और निष्क्रिय कर देती है। इसकी निंदा करने के लिए बस यही एक चीज़ काफ़ी है, क्योंकि जो भी चीज़ इंसान की सक्रियता को धीमा करती है या किसी काम के पूरा होने तक मस्तिष्क को एकाग्र करने की आदत के ज़रिये योग्यता को प्रवाहित होने से रोकती है, वह उसके कल्याण के लिए हानिकारक है।

आम तौर पर लोग अपने विचारों के आधार पर तब कर्म करते हैं, जब वे अपना मनपसंद काम करते हैं। यही कारण है कि लोगों को वही काम करना चाहिए, जो उन्हें सबसे ज़्यादा पसंद हो।

एक तरीक़ा है, जिससे आप अपने अद्भुत मस्तिष्क को मना सकते हैं कि यह अपनी ऊर्जा मुक्त करे और किसी उपयोगी काम पर एकाग्र होकर उस ऊर्जा को कर्म में प्रवाहित करे। तलाश करते रहें, जब तक कि आप इस ऊर्जा को मुक्त करने का सर्वश्रेष्ठ संभव तरीक़ा न खोज लें। वह काम खोजें, जिसके ज़रिये आप इस ऊर्जा को सबसे जल्दी और सबसे इच्छा से मुक्त कर सकें। इसके बाद आप उस काम के बहुत क़रीब पहुँच जाएँगे, जिसमें आपको सफलता मिलनी चाहिए।

जीनियस वह नहीं हैं, जो हम सोचते हैं

यह मेरा सौभाग्य रहा है कि मैंने कई महान लोगों - जिन्हें "जीनियस" माना जाता है - का साक्षात्कार लिया है और आपको प्रोत्साहित करने के लिए मैं यह बात खुलकर बताना चाहता हूँ कि उनमें मैंने ऐसा कुछ भी नहीं पाया, जो आपमें, मुझमें या बाक़ी सभी "आम" लोगों के पास नहीं है। वे हमारे जैसे ही हैं, उनके पास हमसे ज़्यादा दिमाग़ नहीं है - कई बार तो हमसे भी कम रहता है - लेकिन उनके पास जो एक चीज़ है, जो आपके और मेरे पास भी है, लेकिन हम उसका हमेशा इस्तेमाल नहीं करते हैं। वह चीज़ है अपने दिमाग़ में संग्रहीत कर्म को मुक्त करने की योग्यता और इसे छोटे-बड़े काम पर तब तक एकाग्र रखने की योग्यता, जब तक कि काम पूरा न हो जाए।

यह उम्मीद न करें कि आप पहली ही कोशिश में एकाग्रता में माहिर हो जाएँगे। सबसे पहले तो अपने छोटे-छोटे कामों में एकाग्र होना सीखें - पेंसिल की नोंक तेज़ करना, पैकेट लपेटना, किसी संदेश को टाइप करना आदि।

आप जो भी चीज़ शुरू करते हैं, उसे पूरा करने की इस अद्भुत कला में पूर्णता हासिल करने का तरीक़ा अपने हर काम में इसकी आदत डालना है, चाहे वह काम कितना भी छोटा क्यों न हो। जल्दी ही यह आपकी आदत बन जाएगी और आप इसे

बिना किसी कोशिश के स्वचालित रूप से करने लगेंगे।

यह आपके लिए कितना महत्त्वपूर्ण होगा?

कितना निरर्थक और मूर्खतापूर्ण प्रश्न है - लेकिन सुनें, मैं इसका जवाब दूँगा। इसी से असफलता और सफलता के बीच का फ़र्क़ तय होगा!

5

मेरे जीवन के सात महत्वपूर्ण मोड़

यह मेरे बीस साल से ज़्यादा लंबे अनुभवों की कहानी है। इससे पता चलता है कि जीवन के महत्त्वपूर्ण सत्यों तक पहुँचने के लिए लंबा दृष्टिकोण रखना कितना ज़रूरी है, ताकि हम अपनी तक़दीर को मार्गदर्शन देने वाले अदृश्य हाथ के ख़ामोश कार्यों की व्याख्या कर सकें। इस वर्णन का महत्त्व किसी एक घटना में निहित नहीं है, बल्कि सभी घटनाओं और एक दूसरे के साथ उनके संबंधों की व्याख्या में है।

भूमिका

मानव जाति जितनी ही पुरानी एक किंवदंती है, जो हमें बताती है कि इंद्रधनुष के छोर पर सोने का घड़ा मिल सकता है।

यह किंवदंती हमारी कल्पना को जकड़ लेती है और इसका संबंध धन देवता की आराधना की मानव जाति की वर्तमान प्रवृत्ति से हो सकता है।

लगभग पंद्रह वर्षों तक मैं अपने इंद्रधनुष का छोर खोजता रहा, ताकि मैं सोने के घड़े पर दावा पेश कर सकूँ। मायावी इंद्रधनुष के छोर की खोज में मुझे बहुतेरे संघर्ष करने पड़े। ये मुझे असफलताओं के पहाड़ों पर ले गए और निराशा के गर्त में भी। ये बारंबार मुझे स्वर्ण के मायावी घड़े की तलाश में आगे जाने का प्रलोभन देते रहे।

अपनी चिंताओं को एक तरफ़ रख दें और मेरे साथ चलें, क्योंकि अब मैं अपने घुमावदार मार्ग का शब्द-चित्र बनाने जा रहा हूँ। मैं आपको अपने जीवन के सात महत्त्वपूर्ण मोड़ दिखाऊँगा। शायद इस तरह मैं आपके इंद्रधनुष के छोर तक की दूरी को कम कर सकूँ। हाल-फ़िलहाल मैं अपने वृत्तांत को आसान विवरणों तक सीमित रखूँगा, जिनका अनुभव मैंने अपनी तलाश में किया था, जब यह मुझे बार-बार मनचाहे लक्ष्य के बहुत क़रीब ले गई और फिर इसने इसे मुझसे दूर कर दिया।

मेरे क़दमों का अवलोकन करते वक़्त आप उन अनुभवों के खाँचे देखेंगे, जिन्हें काँटों से जोता गया है और आँसुओं से सींचा गया है; आप मेरे साथ “छाया की घाटी” में नीचे चलेंगे; आप आशा के शिखरों पर चढ़ेंगे और अचानक ख़ुद को निराशा व असफलता के अथाह गर्त में गिरता पाएँगे; आप हरे खेतों से गुज़रेंगे और आप धूल भरे रेगिस्तान भी

झेलेंगे।

अंततः हम इंद्रधनुष के छोर पर पहुँच जाएँगे!

सदमे के लिए तैयार रहें, क्योंकि आप न सिर्फ़ सोने का वह घड़ा देखेंगे, जिसके बारे में अतीत की किंवदंतियों ने पहले से बता रखा है, बल्कि आप एक और चीज़ भी खोज लेंगे, जो पृथ्वी के सारे सोने से ज़्यादा मूल्यवान है। यह "चीज़" क्या है, इसे खोजना आपका पुरस्कार होगा, जो आपको इस शब्द-चित्र में मेरा अनुसरण करने के लिए मिलेगा।

एक सुबह मैं अचानक जाग गया, मानो किसी ने मुझे हिलाकर उठाया हो। मैंने आस-पास देखा; कमरे में कोई नहीं था। सुबह के 3 बजे थे। एक मिनट में मैंने एक स्पष्ट, संक्षिप्त तसवीर देखी, जिसमें मेरे जीवन के सात मोड़ दिख रहे थे, ठीक वैसे ही जैसे यहाँ बताए गए हैं। मेरे मन में एक प्रबल इच्छा हुई - यह इच्छा से ज़्यादा तीव्र भाव था; यह तो एक तरह का आदेश था - कि मैं उस चित्र को शब्दों में लिख लूँ और इसके आधार पर सार्वजनिक व्याख्यान दूँ।

इस समय तक मैं अपने जीवन के कई अनुभवों की सही तरीक़े से व्याख्या करने में बुरी तरह असफल रहा था, जिनमें से कुछ ने मेरे हृदय पर निराशा के निशान छोड़े थे और कटुता भी, जिसने लोगों का सृजनात्मक सेवक बनने के मेरे प्रयासों को रंग दिया था।

अगर मैं उस पल मन में आई सच्ची भावनाओं को व्यक्त करने से ख़दु को राके रहा हूँ, तो मुझे क्षमा करें। उस वक़्त मेरे दिल से असहिष्णुता का आख़िरी कतरा तक मिट गया और मैंने ज़िंदगी में पहली बार उन मुश्किल अनुभवों, दुखों, निराशाओं और कष्टों का सच्चा महत्त्व देखा, जो कभी न कभी हम सभी पर आते हैं। मेरा आग्रह है कि आप इस अवसर पर सच्ची भावनाएँ न बताने के लिए मुझे क्षमा करें। इसका कारण सिर्फ़ अनुभव की पवित्रता ही नहीं है, बल्कि यह भी है कि मेरे पास शब्द नहीं हैं, जिनसे उन भावनाओं का सही वर्णन हो पाए।

इस बुनियाद के साथ आप जीवन में मेरे पहले महत्त्वपूर्ण मोड़ की शुरुआत तक मेरे साथ आ सकते हैं। यह बीस साल से ज़्यादा समय पहले की बात है। उस वक़्त मैं बेघर, अशिक्षित लड़का था और जीवन में मेरा कोई लक्ष्य नहीं था। मैं जीवन के महासागर में असहाय हिचकोले खा रहा था, जैसे कोई सूखी पत्ती हवाओं में तैरती है। जहाँ तक मैं याद कर सकता हूँ, कोयले की खानों में मज़दूर बनने से ज़्यादा कुछ करने की महत्तवाकांक्षा कभी मेरे मन में आई ही नहीं थी। तक़दीर मेरे ख़िलाफ़ नज़र आ रही थी। मुझे ईश्वर और अपने सिवा किसी पर भरोसा नहीं था और कई बार तो मैं सोचता था कि कहीं ईश्वर भी तो मेरे साथ खिलवाड़ नहीं कर रहा है!

मैं आलोचनात्मक था और संदेह व शंका से भरा हुआ था। मैं किसी ऐसी चीज़ में विश्वास नहीं करता था, जिसे मैं समझ नहीं सकता था। दो और दो मेरे लिए चार तभी होते थे, जब मैं उन्हें लिखकर ख़ुद जोड़ता था।

मैं खुलकर स्वीकार करता हूँ कि यह इस वृत्तांत की नीरस और घटनाहीन शुरुआत

है। यह एक ऐसा तथ्य है जिसके लिए मैं क़तई ज़िम्मेदार नहीं हूँ, क्योंकि मैं यहाँ सिर्फ़ वही लिख रहा हूँ, जो हुआ था। क्या यह अच्छा नहीं होगा, अगर मैं बस एक पल के लिए थोड़ा भटक जाऊँ और आपको याद दिला दूँ कि शुरुआती जीवन के ज़्यादातर अनुभव घटनाहीन, सूखे और नीरस होते हैं। यह बात इतनी महत्त्वपूर्ण लगती है कि अपना वृत्तांत आगे बढ़ाने से मुझे इस पर ध्यान केंद्रित करना चाहिए, ताकि यह एक प्रकाशपुंज बन जाए, जिसकी रोशनी में आप अपने जीवन के अनुभवों की व्याख्या करते वक़्त हर घटना के सच्चे महत्त्व को देख लें, चाहे वह घटना उस वक़्त कितनी ही महत्त्वहीन नज़र आती हो।

मुझे विश्वास है कि अक्सर हम जीवन की महत्त्वपूर्ण घटनाओं के बारे में यह मानकर चलते हैं कि वे नाटकीय, प्रभावशाली और मंचित अंदाज़ में आएँगी, जबकि दरअसल वे बिना ग़ौर किए आती-जाती हैं, बस उनकी वजह से हम ख़ुश या दुखी हो जाते हैं और उस ख़ुशी या दुख पर केंद्रित होने की वजह से हम उनके द्वारा सिखाए गए सच्चे सबक़ों को अनदेखा कर देते हैं।

जिस घटना के बारे में मैं लिख रहा हूँ, वह बीस साल पहले हुई थी।

मेरे जीवन का पहला महत्त्वपूर्ण मोड़

पहला मोड़ वह था, जिसका मैं पीछे ज़िक्र कर चुका हूँ। जब उम्र में बड़े एक मज़दूर ने मुझसे कहा था कि मैं एक बुद्धिमान लड़का हूँ और पढ़ाई-लिखाई करने पर मैं सफल हो जाऊँगा।

इस टिप्पणी का पहला ठोस परिणाम यह रहा कि इससे प्रेरित होकर मैंने बिज़नेस कॉलेज के कोर्स में अपना नाम लिखा लिया। मैं यह स्वीकार करता हूँ कि यह क़दम मेरे लिए बड़ा सहायक रहा, क्योंकि बिज़नेस कॉलेज के प्रशिक्षण में ही मुझे पहली बार उस चीज़ की संक्षिप्त झलक दिखी, जिसे कोई अनुपात का अच्छा अहसास कह सकता है। यहाँ मैंने प्रजातंत्र का भाव सीखा और सबसे महत्त्वपूर्ण बात, मैंने इस विचार को आत्मसात कर लिया कि मुझे जितना काम करने के पैसे मिलते थे, उससे ज़्यादा और बेहतर सेवा देना मेरे लिए लाभकारी होगा। यह विचार मेरा अटूट सिद्धांत बन गया और अब यह मेरी सेवा के सारे कामों की बुनियाद है।

बिज़नेस कॉलेज में मैं उन युवा स्त्री-पुरुषों के संपर्क में आया, जो मेरी ही तरह वहाँ सिर्फ़ एक ही उद्देश्य से आए थे - यह सीखने कि कुशल सेवा कैसे देनी है और आजीविका कैसे कमानी है। मैं यहूदियों और ग़ैर-ईसाइयों से मिला, कैथोलिक और प्रोटेस्टेंट लोगों से मिला। मैं उन सभी से समान शर्तों पर मिला और मैंने पहली बार सीखा कि सभी इंसान थे और सभी बिज़नेस कॉलेज के परिवेश में मौजूद प्रजातंत्र के भाव से ओत-प्रोत थे।

बिज़नेस कॉलेज का प्रशिक्षण पूरा करने के बाद मुझे स्टेनोग्राफ़र तथा बुककीपर का पद मिल गया और मैंने वहाँ अगले पाँच साल तक काम किया। भुगतान से ज़्यादा और बेहतर सेवा करने की आदत के फलस्वरूप, जो मैंने बिज़नेस कॉलेज में सीखी था, मैंने

तेज़ी से प्रगति की और मेरी उम्र के हिसाब से कहीं आगे के ज़िम्मेदारी वाले पदों पर पहुँचा। ज़ाहिर है, मेरी तनख़्वाह भी उसी अनुपात बढ़ती चली गई।

मैं पैसे बचाता था और जल्दी ही मेरे बैंक अकाउंट में हज़ारों डॉलर हो गए। मैं अपने इंद्रधनुष के छोर की ओर तेज़ी से प्रगति कर रहा था। मेरा लक्ष्य सफल होना था और सफलता का मेरा विचार भी वही था, जो आज के आम युवाओं का होता है - पैसा! मैंने अपने बैंक अकाउंट को बढ़ते देखा। मैंने ख़ुद को नौकरी में प्रगति करते और ज़्यादा तनख़्वाह कमाते देखा। भुगतान के मुक़ाबले गुणवत्ता और मात्र में ज़्यादा सेवा प्रदान करने का मेरा तरीक़ा इतना असाधारण था कि इस पर अधिकारियों का ध्यान गया और मुझे उन लोगों के विपरीत होने का फ़ायदा मिला, जिन्होंने यह रहस्य नहीं सीखा था।

मेरी प्रतिष्ठा तेज़ी से फैली और मेरी सेवाओं के लिए प्रतिस्पर्धा होने लगी। मेरी माँग मेरे ज्ञान की वजह से नहीं बढ़ी थी, जो काफ़ी कम था। मेरी माँग तो मेरे पास मौजूद ज्ञान का सर्वश्रेष्ठ इस्तेमाल करने की इच्छुकता की वजह से बढ़ी थी। इच्छुकता का यह भाव मेरे द्वारा सीखा गया सबसे शक्तिशाली और रणनीतिक सिद्धांत साबित हुआ।

दूसरा महत्त्वपूर्ण मोड़

क़िस्मत ने करवट बदली और मैं एक बड़ी काष्ठ उत्पादन कंपनी का सेल्स मैनेजर बन गया। मैं लकड़ियों के बारे में कुछ नहीं जानता था और सेल्स प्रबंधन के बारे में भी कुछ नहीं जानता था, लेकिन मैं बस इतना जानता था कि मुझे जितना भुगतान मिलता है, उससे ज़्यादा और बेहतर सेवा करने से लाभ होता है। इस सिद्धांत को सबसे ऊपर रखते हुए मैं अपने नए पद पर पहुँचा। मुझमें लकड़ी बेचने के बारे में तमाम जानकारी मालूम करने का संकल्प था।

मेरा रिकॉर्ड अच्छा था। एक साल में मेरी तनख़्वाह दो बार बढ़ी और मेरा बैंक बैलेंस भी बढ़ता जा रहा था। मैंने अपने नियोक्ता की लकड़ी बिक्री का प्रबंधन इतनी अच्छी तरह किया कि उन्होंने एक नई काष्ठ कंपनी बना ली। मुझे पुरस्कार में इस कंपनी की साझेदारी मिली और मैं कारोबार का आधा मालिक बन गया।

लकड़ियों का कारोबार अच्छा चल रहा था और हम समृद्ध होने लगे।

मैं इंद्रधनुष के छोर को क़रीब और क़रीब आते देख सकता था। मुझ पर पैसे और सफलता की बारिश हर दिशा से होने लगी। अब मेरा पूरा ध्यान उस स्वर्ण कलश पर जम गया था, जिसे मैं अपने ठीक आगे साफ़-साफ़ देख सकता था। उस वक़्त तक मेरे मन में कभी यह ख़याल ही नहीं आया था कि सफलता का पैमाना दौलत के सिवाय कुछ और भी हो सकता है! बैंक में पैसा मेरे लिए सफलता का अंतिम प्रमाण था। मैं प्रसन्नचित्त, अमीर इंसान बनने की राह पर था। लकड़ी कारोबार में मैंने फटाफट लोगों से मित्रता की और जल्दी ही सम्मेलनों तथा बैठकों में सामने वाली क़तार का आदमी बन गया।

मैं तेज़ी से सफल हो रहा था और मैं यह बात जानता था!

सबसे बढ़कर, मैं जानता था कि मैं इस कारोबार के लिए सबसे अच्छी तरह उपयुक्त

था। कोई भी चीज़ मुझे अपना कारोबार बदलने के लिए मजबूर नहीं कर सकती थी। यानी जो हुआ, उसके अलावा कोई भी चीज़।

अदृश्य हाथ ने मुझे घमंड से उछलने दिया, जब तक कि मैं ख़ुद को महत्त्वपूर्ण नहीं समझने लगा। अब मैं अधिक संयत वर्षों और मानवीय घटनाओं की ज़्यादा सटीक व्याख्या की रोशनी में सोचता हूँ कि क्या अदृश्य हाथ जान-बूझकर इंसानों को घमंड में आत्म-मुग्धता से हमें नहीं उछलने देता है, जब तक कि हम यह नहीं देख लेते कि हम कितना साधारण काम कर रहे हैं और इसे छोड़ नहीं देते। चाहे जो हो, मेरे सामने एक स्पष्ट मार्ग दिख रहा था। भट्ठी में कोयला था और टैंक में पानी था। मेरे हाथ में थ्रॉटल था और मैंने इसे चौड़ा खोल दिया।

क़िस्मत एक हथौड़ा लेकर मोड़ पर मेरा इंतज़ार कर रही थी और इस हथौड़े पर कपड़े का खोल नहीं था, लेकिन ज़ाहिर है जब तक यह मेरे सिर पर नहीं पड़ा, तब तक मैं इसे नहीं देख पाया। मेरी कहानी दुखद थी, लेकिन ऐसी नहीं थी कि यह किसी दूसरे के साथ न हुई हो, बशर्ते वह ईमानदारी से बताए।

साफ़ आसमान से जैसे बिजली गिरी और मैं 1907 की दहशत की चपेट में आ गया। रातोंरात मेरा हर डॉलर चला गया। कारोबार में मैं जिस व्यक्ति का साझेदार था, उसने हाथ खींच लिए। वह दहशत में था, लेकिन उसे नुक़सान नहीं हुआ था। अब मेरे पास एक ऐसी खोखली कंपनी के सिवा कुछ नहीं बचा था, जिसके पास अच्छी साख के अलावा कुछ नहीं था। मैं उस साख की बदौलत एक लाख डॉलर की लकड़ी ख़रीद सकता था। एक बदमाश वकील ने (जिसने बाद में किसी दूसरे अपराध के लिए सज़ा काटी, जिसके विवरण इतने ज़्यादा हैं कि बताए नहीं जा सकते) इस साख को भुनाने और उस काष्ठ कंपनी से फ़ायदा उठाने का अवसर ताड़ा, जो मेरे हाथों में छोड़ दी गई थी। उसने दूसरे लोगों के साथ मिलकर मेरी कंपनी ख़रीद ली और उसे चलाने लगे।

एक साल बाद मुझे पता चला कि उन्हें जितनी लकड़ी उधारी पर मिल सकती थी, उन्होंने वह सब ख़रीद ली। फिर वे उसे बेचकर सारा पैसा अपनी जेब में रखते रहे। इस तरह उन्होंने अपने लेनदारों को धोखा दिया और मैं इसका मासूम साधन बन गया। लेनदारों को बहुत बाद में पता चला कि कंपनी के साथ मेरा किसी तरह का संबंध नहीं था।

मेरी साख के ग़लत इस्तेमाल की वजह से कुछ लोगों को घाटा हुआ, लेकिन सच कहा जाए तो यह असफलता मेरे जीवन का दूसरा महत्त्वपूर्ण मोड़ साबित हुई, क्योंकि इसने मुझे एक ऐसे कारोबार से बाहर निकलने पर मजबूर किया, जिसमें पैसे के सिवा कुछ और पाने की संभावना नहीं थी और “अंदरूनी” व्यक्तिगत विकास का कोई अवसर नहीं था।

मैं दहशत के दौरान अपनी कंपनी बचाने के लिए पूरी शक्ति से लड़ा, लेकिन मैं किसी शिशु की तरह असहाय था और तूफ़ान ने मुझे लकड़ी के कारोबार से उठाकर विधि महाविद्यालय में धकेल दिया। यहाँ मैं अपने अज्ञान, गुरूर और निरक्षरता की तिकड़ी को हटाने में सफल हुआ और यह एक ऐसी तिकड़ी है, जिसके ख़िलाफ़ कोई व्यक्ति

सफलतापूर्वक प्रतिस्पर्धा नहीं कर सकता।

तीसरा महत्त्वपूर्ण मोड़

मुझे लकड़ी के कारोबार से विधि के अध्ययन तक पहुँचाने के लिए 1907 की दहशत और इसकी लाई असफलता ज़रूरी थी। असफलता के सिवा - या फिर जिसे मैं तब असफलता कहता था - पृथ्वी की कोई चीज़ ऐसा नहीं कर सकती थी। इस तरह मेरे जीवन का दूसरा महत्त्वपूर्ण मोड़ असफलता के पंखों पर चढ़कर आया और मैं यहाँ यह कहना चाहूँगा कि हर असफलता में एक महान सबक़ होता है, चाहे हमें उस सबक़ का पता चले या न चले।

विधि महाविद्यालय में दाख़िला लेते वक़्त मुझे दृढ़ विश्वास था कि मैं इंद्रधनुष के छोर तक पहुँचने और अपने स्वर्ण कलश पर दावा करने के लिए अच्छी तरह तैयार हो जाऊँगा। अब भी मेरे मन में पैसा इकट्ठा करना ही सबसे बड़ी इच्छा थी। लेकिन जिस चीज़ की मैं सबसे ज़्यादा पूजा करता था, वह पृथ्वी की सबसे मायावी चीज़ निकली, क्योंकि यह हमेशा मुझे गच्चा दे जाती थी - हमेशा क़रीब दिखती थी, लेकिन पहुँच के ज़रा-सा बाहर रहती थी।

मैं रात को विधि महाविद्यालय में जाता था और दिन में ऑटोमोबाइल सेल्समैन का काम करता था। लकड़ी के कारोबार में मेरा बिक्री अनुभव यहाँ बड़ा लाभकारी साबित हुआ। मैं तेज़ी से सफलता की सीढ़ियाँ चढ़ता गया, क्योंकि यहाँ भी मैंने पारिश्रमिक से ज़्यादा और बेहतर सेवा करने की आदत को क़ायम रखा। यहाँ मेरा काम इतना अच्छा रहा कि मेरे सामने ऑटोमोबाइल निर्माण कारोबार में दाख़िल होने का अवसर आ गया। मैंने ऑटोमोबाइल मैकेनिकों की ज़रूरत को देखते हुए एक प्रशिक्षण विभाग खोल लिया और साधारण मशीन चलाने वाले लोगों को ऑटोमोबाइल की असेंबलिंग और मरम्मत के काम का प्रशिक्षण देने लगा।

एक बार फिर मुझे इंद्रधनुष का छोर दिखने लगा। एक बार फिर मुझे लगा कि आख़िरकार मैंने संसार में अपना ख़ास काम पा लिया था। एक बार फिर मैं यह मानकर चलने लगा कि कोई भी चीज़ मेरी दिशा नहीं बदल सकती और मुझे ऑटोमोबाइल कारोबार से दूर नहीं ले जा सकती। मेरे बैंकर ने जब मुझे अमीर बनते देखा, तो उसने विस्तार करने के लिए मुझे क़र्ज़ दे दिया। उसने मुझे कारोबार की बाहरी पंक्तियों में निवेश करने के लिए प्रोत्साहित किया। मेरा बैंकर मुझे संसार के सबसे भले लोगों में से एक लगता था। उसने किसी जमानतदार के बिना सिर्फ़ मेरे दस्तख़त के बदले में मुझे कई हज़ार डॉलर का क़र्ज़ दे दिया।

लेकिन काश! जैसा हमेशा होता है - मीठे के बाद आम तौर पर कड़वा आता है। मेरा बैंकर मुझे तब तक क़र्ज़ देता रहा, जब तक कि मैं निराशाजनक रूप से उसके क़र्ज़ के जाल में नहीं फँस गया और इसके बाद उसने मेरा कारोबार कुर्क कर लिया। यह सब इतना अचानक हुआ कि मैं हक्का-बक्का रह गया। मैं सपने में भी नहीं सोच सकता था कि ऐसा हो सकता है। देखिए, मुझे अब भी इंसानों के तौर-तरीक़ों के बारे में बहुत कुछ

सीखना बाक़ी था, ख़ास तौर पर मेरे बैंकर जैसे इंसानों के बारे में - हालाँकि बैंकिंग कारोबार के प्रति न्यायपूर्ण रहते हुए मुझे यह कहना होगा कि इस तरह के इंसान उस कारोबार में अपवाद हैं।

मैं एक ऐसा व्यापारी था, जिसकी आमदनी ज़बर्दस्त थी, जिसके पास आधा दर्जन महँगी कारें थीं और कई तरह की संपत्ति भी थी, जिनकी मुझे ज़रूरत नहीं थी, लेकिन तब मैं यह बात नहीं जानता था। इस समृद्ध से मैं अचानक ग़रीबी के गर्त में पहुँच गया।

इंद्रधनुष का छोर ग़ायब हो चुका था। कई साल बाद मुझे समझ आया कि यह असफलता शायद मेरी ज़िंदगी का सबसे बड़ा वरदान थी, क्योंकि इसने मुझे एक ऐसे कारोबार से बाहर निकलने को मजबूर किया, जो मानवीय पहलू विकसित करने में कोई मदद नहीं करता था और इसने मुझे एक ऐसे मार्ग पर पहुँचाया, जिसने मुझे एक समृद्ध अनुभव दिया जिसकी मुझे भारी ज़रूरत थी।

यहाँ मैं यह कहना सार्थक समझता हूँ कि इस घटना के कुछ साल बाद मैं वॉशिंगटन डीसी गया। जिज्ञासावश मैं उस पुराने बैंक गया, जहाँ के बैंकर ने मुझे कभी उदारता से क़र्ज़ दिया था। मुझे उम्मीद थी कि वह बैंक अब भी समृद्ध होगा।

मैं यह जानकर बहुत निराश हुआ कि बैंक का कारोबार ठप्प हो गया था। बैंकिंग हाउस का इस्तेमाल कर्मचारियों के लंचरूम के लिए हो रहा था और मेरा पुराना बैंकर मित्र अब कंगाली व अभाव का शिकार था। मैं उससे सड़क पर मिला और वह लगभग दिवालिया हो चुका था। उसकी लाल और फूली आँखें देखकर मैंने ज़िंदगी में पहली बार यह प्रश्न किया कि क्या इंद्रधनुष के छोर पर पैसे के अलावा कोई दूसरी मूल्यवान चीज़ भी हो सकती है।

ध्यान रहे, यह प्रश्न अस्थायी था और खुला विद्रोह नहीं था, न ही मैंने इसे इतने लंबे समय तक दिमाग़ में रखा कि जवाब मिल जाए। यह तो सिर्फ़ एक विचार के रूप में आया और मेरे दिमाग़ से जल्दी ही बाहर निकल गया। अगर तब मुझे मानव घटनाओं की व्याख्या के बारे में उतना मालूम होता, जितना कि आज है, तो मैं उस परिस्थिति को इस तरह देखता कि अदृश्य हाथ मुझे कोहनी मार रहा है। अगर तब मैं मुआवज़े के नियम के बारे में जानता, तो मुझे अपने बैंकर को कंगाल देखकर हैरानी नहीं होती। बहुत बाद में मुझे पता चला कि मैं अकेला ही उसके कारोबारी पैंतरों का शिकार नहीं हुआ था; सैकड़ों दूसरे लोग भी हुए थे।

मैंने ऑटोमोबाइल बिज़नेस में बने रहने की जीतोड़ कोशिश की। इससे ज़्यादा जुझारू युद्ध मैंने ज़िंदगी में कभी नहीं लड़ा था। मैंने अपनी पत्नी से भारी उधार लिया और उसे भी उस कारोबार को बचाने के निरर्थक प्रयास में गँवा दिया, जिसके बारे में मैं सोचता था कि इसी कारोबार के लिए मैं सबसे अच्छी तरह उपयुक्त हूँ। लेकिन जिन शक्तियों पर मेरा कोई नियंत्रण नहीं था और जिन्हें मैं उस वक़्त समझता नहीं था, उन्होंने ऑटोमोबाइल कारोबार में बने रहने की मेरी तमाम कोशिशें नाकाम कर दीं। मेरा अहंकार चूर-चूर हो गया और मैंने आख़िरकार परिस्थितियों के सामने समर्पण कर दिया। मुझे समझ में नहीं आ रहा था कि आगे क्या किया जाए। इसलिए मैं अपने क़ानूनी ज्ञान के

इस्तेमाल की राह पर चल दिया।

चौथा महत्त्वपूर्ण मोड़

चूँकि मैं अपनी पत्नी का पति था और मेरे ससुराल वाले प्रभावशाली लोग थे, इसलिए मुझे एक बहुत बड़े अंतरराष्ट्रीय कॉरपोरेशन में मुख्य वकील के सहायक की नौकरी मिल गई। मेरी तनख़्वाह नौसिखियों को मिलने वाली तनख़्वाह से बहुत ज़्यादा थी और मेरे ज्ञान के अनुपात में तो और भी ज़्यादा थी, लेकिन प्रभावशाली लोगों की सिफ़ारिश में दम होता है, इसलिए मेरी पाँचों अँगुलियाँ घी में थीं। मुझमें क़ानूनी योग्यता की जो कमी थी, उसकी भरपाई मैंने बिज़नेस कॉलेज में सीखे दमदार बुनियादी सिद्धांत से की - जहाँ भी संभव हो, पारिश्रमिक से ज़्यादा और बेहतर सेवा प्रदान करना।

मैं बग़ैर किसी मुश्किल के अपने पद को सँभाल रहा था। मेरी नौकरी ज़िंदगी भर चल सकती थी, अगर मैं वहाँ बने रहना चाहता। एक दिन मैंने एक ऐसा काम किया, जिसे मेरे क़रीबी मित्रों और रिश्तेदारों ने बहुत मूर्खतापूर्ण क़दम कहाँ मैंने अचानक वह नौकरी छोड़ दी। इसका कारण मैंने वह बताया, जो मुझे बहुत दमदार लग रहा था, लेकिन मुझे परिवार वालों को यह यक़ीन दिलाने में मुश्किल आई कि मैंने समझदारी से काम किया था और अपने कुछ मित्रें को यह विश्वास दिलाने में तो और भी ज़्यादा मुश्किल आई कि मेरा दिमाग़ पूरी तरह ठीक-ठाक था।

मैंने वह पद इसलिए छोड़ा था, क्योंकि मुझे वह काम बहुत ही आसान लग रहा था और मैं उसे बिना किसी प्रयास के कर रहा था। मैंने ख़ुद को निष्क्रियता की आदत में फिसलते देखा। मुझे महसूस हुआ कि मुझे आसान चीज़ों से प्रेम होने लगा है और मैं जानता था कि जल्दी ही मैं अवनति के मार्ग पर पहुँच जाऊँगा। यह यात्र जारी रखने के लिए कोई ख़ास प्रेरक इच्छा नहीं थी। मैं मित्रों और रिश्तेदारों के बीच था। मेरे पास एक ऐसी नौकरी थी, जिसे मैं जितने समय तक चाहता, कर सकता था। तनख़्वाह इतनी थी कि मकान, अच्छी कार और उसे चलाने के लिए पर्याप्त ईंधन की व्यवस्था आराम से हो जाती थी।

मुझे और क्या चाहिए था? मैं इसी नज़रिये की ओर फिसल रहा था। यह देखकर मैं चौंक उठा। मैं उस वक़्त दूसरे मामलों में भले ही अज्ञानी था, लेकिन मैं शुक्रगुज़ार हूँ कि मुझमें इतनी समझ थी कि शक्ति और विकास केवल संघर्ष से ही आते हैं; अनुपयोग से कमज़ोरी और क्षय होता है।

यह क़दम मेरे जीवन का अगला सबसे महत्त्वपूर्ण मोड़ साबित हुआ, हालाँकि इसके बाद दस वर्ष की ऐसी मेहनत भी आई, जो मानव हृदय का लगभग हर दुख साथ लेकर आई। मैंने अपनी नौकरी छोड़ दी, जहाँ सब कुछ अच्छा चल रहा था, मैं मित्रों तथा रिश्तेदारों के बीच रह रहा था और सभी मानते थे कि मेरे सामने एक उज्ज्वल और बहुत ही आशाजनक भविष्य था। मैं खुलकर स्वीकार करता हूँ कि मुझे बाद में हमेशा इस बात पर आश्चर्य हुआ है कि मैंने क्यों और कैसे वह क़दम उठाने का साहस इकट्ठा कर लिया। जहाँ तक मैं सही तरीक़े से व्याख्या कर सकता हूँ, मैं एक तरह के “आभास” या

“प्रेरणा” के बाद अपने निर्णय पर पहुँचा, जिसे मैं बहुत कम समझता था। मैं तार्किक दृष्टिकोण से इस निर्णय पर नहीं पहुँचा था।

मैंने रहने के लिए शिकागो शहर को चुना, क्योंकि मैं मानता था कि शिकागो संसार की सबसे प्रतिस्पर्धी जगह है। मुझे लगा कि अगर मैं शिकागो पहुँचकर किसी वैध काम में सफल हो जाता हूँ, तो मैं ख़ुद के सामने यह साबित कर दूँगा कि मुझमें वह कूवत है, जो एक दिन सच्ची योग्यता में विकसित हो सकती है। यह बड़ा ही असामान्य तर्क था; कम से कम यह उस वक़्त मेरे लिए तो असामान्य ही था। यहाँ मैं यह बताना चाहूँगा कि हम इंसान अक्सर उस बुद्धि के लिए श्रेय ले लेते हैं, जिसके हम सचमुच हक़दार नहीं होते। हम अक्सर उन कारणों के परिणामों या बुद्धिमत्तापूर्ण निर्णयों के लिए श्रेय ले लेते हैं, जिन पर हमारा कोई नियंत्रण नहीं होता और जिनके लिए हम किसी तरह से ज़िम्मेदार नहीं होते।

यह एक ऐसा विचार है, जो सुनहरे तार की तरह मेरे जीवन के सातों सबसे महत्त्वपूर्ण मोड़ों के विश्लेषण में चलता है। देखिए, मैं यह नहीं कह रहा हूँ कि हमारे सारे काम हमारे नियंत्रण के बाहर के कारणों से नियंत्रित होते हैं, लेकिन मेरी प्रबल राय है कि बुद्धिमानी इसी में है कि हम अपने जीवन के निर्णायक मोड़ों का अध्ययन और सही व्याख्या करें - ख़ास तौर पर वहाँ, जहाँ हमारी तमाम कोशिशों के बावजूद हमें एक दिशा से दूसरी दिशा में पहुँचा दिया जाता है। इस अजीब असंगति के बारे में मैं कोई अवधारणा या परिकल्पना नहीं दे रहा हूँ। मुझे यक़ीन है कि आप अपनी आत्मा की व्याख्या करने वाली शक्ति के ज़रिये अपना जवाब ख़ुद खोज लेंगे।

मैं बिना किसी सिफ़ारिश के शिकागो आया था। मेरा लक्ष्य अपनी योग्यता के दम पर कुछ करना था या कम से कम जिसे मैं अपनी योग्यता मानता था। मुझे विज्ञापन मैनेजर के पद पर नियुक्ति मिल गई। मैं विज्ञापनों के बारे में लगभग कुछ नहीं जानता था, लेकिन सेल्समैन के रूप में मेरा पुराना अनुभव मेरे बचाव के लिए आगे आया, और मेरी पुरानी मित्र - पारिश्रमिक से ज़्यादा सेवा प्रदान करने की आदत - ने उस जगह पर मेरा सिक्का जमा दिया।

वहाँ पहले साल मैंने उम्मीद से कहीं ज़्यादा कमाई की!

मैं दिन दूनी रात चौगुनी “प्रगति” कर रहा था। धीरे-धीरे इंद्रधनुष मेरे चारों तरफ़ गोला बनाने लगा और मैंने एक बार फिर देखा कि सोने का चमचमाता पात्र मेरी पहुँच के बहुत क़रीब था। महत्त्वपूर्ण बात यह है कि सफलता का मेरा पैमाना हमेशा डॉलरों के संदर्भ में था और मेरे इंद्रधनुष का छोर स्वर्ण कलश के सिवा किसी दूसरी चीज़ का वादा नहीं करता था। इस समय तक अगर यह विचार मेरे मन में कभी आया भी हो कि इंद्रधनुष के छोर पर स्वर्ण कलश के अलावा कोई चीज़ मिल सकती है, तो वह विचार क्षणिक था और उसका ख़ास असर नहीं हुआ।

इतिहास में बहुतेरे प्रमाण मिलते हैं कि जश्न के बाद आम तौर पर पतन आता है। मेरा जश्न चल रहा था, लेकिन मुझे इसके बाद पतन की कोई उम्मीद नहीं थी। मुझे नहीं लगता कि कोई पतन का अनुमान तब तक लगा सकता है, जब तक कि यह आ न जाए, लेकिन

यह अवश्य आएगा, जब तक कि आपके बुनियादी मार्गदर्शक सिद्धांत दमदार न हों।

पाँचवाँ महत्त्वपूर्ण मोड़

विज्ञापन मैनेजर के रूप में मैंने बहुत अच्छा काम किया। कंपनी के प्रेसिडेंट मेरे काम के प्रति आकर्षित हुए और बाद में मशहूर राष्ट्रव्यापी बेट्सी रॉस कैंडी कंपनी स्थापित करने में मदद की। मैं इसका प्रेसिडेंट बन गया और इस तरह मेरे जीवन का अगला सबसे महत्त्वपूर्ण मोड़ शुरू हुआ।

कारोबार फैलने लगा और अठारह शहरों में हमारी चेन के स्टोर खुल गए। एक बार फिर मैंने इंद्रधनुष के छोर को अपनी पहुँच के भीतर देखा। मुझे लगने लगा कि आख़िरकार मुझे ऐसा व्यवसाय मिल गया है, जिसमें मैं ज़िंदगी भर रहना चाहता हूँ। मैं खुलकर मानता हूँ कि हमारी नीति और हमारा कारोबार एक दूसरी कैंडी कंपनी की नक़ल पर आधारित थे, जिसका पश्चिमी मैनेजर मेरा मित्र व पूर्व व्यावसायिक सहयोगी था और उसकी भारी सफलता की वजह से ही मैं कैंडी कारोबार में गया था। अब आप मेरे बताने से पहले ही हमारे कैंडी उद्यम के बंद होने का अनुमान लगा सकते होंगे।

यहाँ मुझे थोड़ा भटकने की अनुमति दें, क्योंकि मैं उस बिंदु पर दार्शनिक बात करना चाहता हूँ, जिसने करोड़ों लोगों को पराजित किया है - ख़ुद की योजना बनाने के बजाय किसी दूसरे की योजना चुराने की परंपरा।

जनता कभी उस व्यक्ति के साथ सहानुभूति नहीं रखती, जो स्पष्ट रूप से किसी दूसरे की योजना की नक़ल कर रहा हो, भले ही ऐसा क़ानूनी रूप से प्रतिबंधित न हो।

न ही जनता का द्वेष वह सबसे विनाशकारी घटक है, जिसे यह ग़लती करने वाले को झेलना होता है। नक़ल की वजह से आम तौर पर वह उत्साह ख़त्म हो जाता है, जो इंसान उस योजना में लगाता है, जो उसके अपने दिल में बनती है और जो उसके अपने दिमाग़ में परिपक्वता तक पहुँचती है।

कुछ समय तक हर चीज़ सुचारू ढंग से हुई, जब तक कि मेरे कारोबारी सहयोगी और बाद में हमारे कारोबार में लाए गए एक तीसरे व्यक्ति के मन में विचार आया कि वे बिना पैसे दिए मेरे हितों को नियंत्रित कर लें। यह एक ऐसी ग़लती है, जिसके बारे में लोग तब तक नहीं समझ पाते हैं, जब तक कि बहुत देर नहीं हो जाती है और उन्हें अपनी मूर्खता की क़ीमत चुकाने की नौबत नहीं आ जाती है।

उनकी योजना कारगर रही, लेकिन मैंने उनकी उम्मीद से ज़्यादा कठोर अंदाज़ में प्रतिरोध किया। इसलिए मुझे "भव्य विच्छेद" तक पहुँचाने के लिए उन्होंने एक झूठा आरोप लगाकर मुझे गिरफ़्तार करा दिया और अदालत के बाहर समझौते का प्रस्ताव रखा। शर्त यह थी कि मैं कंपनी में अपनी हिस्सेदारी उन्हें दे दूँ। मैंने इंकार कर दिया और मुकदमा लड़ने पर अड़ा रहा। जब समय आया, तो मुकदमा चलाने के लिए मेरे सामने कोई नहीं खड़ा था। हमने अभियोजन पर ज़ोर दिया और अदालत से आग्रह किया कि वे शिकायत करने वाले गवाह को तलब करें और उनसे मुकदमा चलवाएँ। ऐसा ही किया

गया।

मामले के ज़्यादा आगे बढ़ने से पहले ही जज ने कार्यवाही रोक दी और यह कहते हुए मुकदमा ख़ारिज कर दिया, “यह तो दबाव डालने की कोशिश के सबसे निंदनीय मुकदमों में से एक है, जो आज तक मेरे सामने आए हैं।”

अपने सम्मान की रक्षा के लिए मैंने मानहानि के हरजाने का दावा दायर कर दिया। इस मुकदमे की सुनवाई पाँच साल बाद हुई और मुझे शिकागो की वरिष्ठ अदालत में बहुत बड़ी राशि स्वीकृत हुई। इस मुकदमे को “मानहानि या टोर्ट एक्शन” कहा जाता है, जिसका अर्थ है कि यह प्रतिष्ठा को दुर्भावनापूर्ण चोट पहुँचने के बदले में क्षतिपूर्ति का दावा है। मानहानि मुकदमे के तहत हासिल निर्णय में पैसा दिए जाने तक दोषी व्यक्ति को जेल में डालने का प्रावधान भी होता है।

लेकिन मुझे लगता है कि धरती पर जिस क़ानून ने मानहानि पर निर्णय सुनाया, उससे भी ज़्यादा बड़ा और सटीक क़ानून उन पाँच वर्षों के दौरान काम कर रहा था, क्योंकि एक व्यक्ति - जिसके दिमाग़ ने मुझे गिरफ़्तार कराने की योजना बनाई थी - मानहानि की सुनवाई से पहले ही जेल में किसी दूसरे जुर्म की सज़ा काट रहा था। दूसरा व्यक्ति जीवन में ऊँचे मुकाम से गिरकर ग़रीबी और अपमान भरा जीवन जीने के लिए अभिशप्त था।

मेरा निर्णय शिकागो की वरिष्ठ अदालत के अभिलेखों में मेरे अच्छे चरित्र के मौन प्रमाण के रूप में खड़ा है। साथ ही यह इससे भी ज़्यादा महत्त्वपूर्ण चीज़ का प्रमाण भी है। यह इस बात का प्रमाण है कि सत्य खोजने वालों की तक़दीर को मार्गदर्शन देने वाले अदृश्य हाथ ने मेरी प्रकृति से “एक पौंड गोश्त लेने” या प्रतिशोध लेने की सारी इच्छा मिटा दी थी। मैंने हरजाने की राशि कभी वसूल नहीं की, न ही करूँगा। मैं इसे कभी वसूल इसलिए नहीं करूँगा, क्योंकि मुझे लगता है कि इसका भुगतान हो चुका है, कई गुना ज़्यादा। यह उन लोगों के ख़ून, पश्चाताप, अफ़सोस और असफलता में चुका दी गई है, जो व्यक्तिगत स्वार्थ के लिए मेरे चरित्र को नष्ट करने पर तुले थे।

यह घटना मुझे मिले सबसे बड़े वरदानों में से एक है, क्योंकि इसने मुझे क्षमा करना सिखाया; इसने मुझे यह भी सिखाया कि क्षतिपूर्ति का नियम हमेशा और हर जगह सक्रिय होता है और “इंसान जो बोता है, वही वह काटेगा।” इसने मेरी प्रकृति से किसी भी समय और किसी भी परिस्थिति में व्यक्तिगत प्रतिशोध चाहने के आख़िरी विचार तक को मिटा दिया। इसने मुझे सिखाया कि समय सभी सही लोगों का मित्र होता है और सभी अन्यायी और विनाशकारी लोगों का जानी दुश्मन होता है। इससे मैं उस महान शिक्षक की पूर्ण समझ के ज़्यादा क़रीब पहुँचा, जिन्होंने कहा था, “हे परम पिता, उन्हें क्षमा करें, क्योंकि वे नहीं जानते कि वे क्या कर रहे हैं।”

एक अजीब चीज़ अभी हाल ही में हुई!

एक पल पहले मैंने अपनी घड़ी निकाली; यह मेरे हाथ से फिसल गई और फ़र्श पर गिरकर चूर-चूर हो गई। कुछ पल पहले तक जो शानदार घड़ी थी, मैंने उसके टूटे-फूटे अवशेष उठाए और जब मैंने इसे उलट-पलट कर इसकी ओर देखा, तो मुझे याद आया

कि कोई भी चीज़ “यूँ ही नहीं होती है;” कि मेरी घड़ी किसी ने बनाई थी, ताकि यह एक निश्चित काम करे, एक निश्चित योजना के अनुसार चले। इससे कितनी ज़्यादा निश्चित बात यह है कि हम इंसानों को भी किसी ने बनाया है, ताकि हम एक निश्चित योजना के अनुसार चलें, एक निश्चित काम करें।

यह कितना बड़ा वरदान है, जब हमें इस तथ्य का अहसास हो जाता है कि शायद हमें विनाशकारी बनाने के इरादे से नहीं बनाया गया था और हम भौतिक दौलत की श्रेणी में आने वाली जितनी भी चीज़ें इकट्ठी करते हैं, वे सारी चीज़ें आख़िरकार उस धूल की तरह बेकार हो जाएँगी, जिसमें हमारा मांस और हड्डियाँ विलीन हो जाएँगे।

मैं कई बार सोचता हूँ कि क्या इस सत्य का पूर्ण अहसास उस व्यक्ति को ज़्यादा आसानी से नहीं होता, जिसके ख़िलाफ़ ग़लत काम किया गया है, जिसकी आलोचना या निंदा की गई है और जिसे अज्ञान की सलीब पर लटकाया गया है। मैं कई बार सोचता हूँ कि क्या यह अच्छा नहीं होता कि हम सभी इन अनुभवों से गुज़रें, जो हमारी आस्था को आज़माते हैं, हमारे धैर्य को थका देते हैं और जिनकी वजह से हम अपना नियंत्रण खो देते हैं तथा पलटवार करते हैं? ऐसा होना बेशक अच्छा होता, क्योंकि इस तरह हम नफ़रत, ईर्ष्या, स्वार्थ और किसी साथी इंसान की ख़ुशी को नष्ट या कमज़ोर करने की प्रवृत्ति की निरर्थकता को सीखते हैं।

हम दूसरों के अनुभवों से अपनी बुद्धि को पैना करते हैं, लेकिन हमारी भावनाएँ हमारे ख़ुद के अनुभवों से ही जीवंत बनती और विकसित होती हैं। इसलिए हम हमारी भावनाओं पर प्रभाव डालने वाले अनुभव से लाभ ले सकते हैं, चाहे उससे ख़ुशी मिले या दुख। बड़े लोगों की जीवनियों से यह तथ्य उजागर होता है कि उनमें से लगभग हर एक को क्रूर अनुभव की चक्की में बुरी तरह पीसा गया, तब कहीं जाकर वे सफल हो पाए, जिससे मैं यह सोचने लगता हूँ कि क्या अदृश्य हाथ हमारे कंधों पर गंभीर ज़िम्मेदारियों का बोझ रखने से पहले विभिन्न तरीक़ों से हमारे साहस की जाँच तो नहीं करता है?

इस पुस्तक में इतनी जगह नहीं है कि मैं आगे अपना दर्शन बघार सकूँ, लेकिन मेरी सलाह है कि आप इस पर गंभीर विचार करके अपने ख़ुद के निष्कर्षों पर पहुँचें।

मेरे जीवन के अगले महत्त्वपूर्ण मोड़ का ज़िक्र करने से पहले मैं आपका ध्यान दो रोचक तथ्यों की ओर आकर्षित करना चाहूँगा - एक, हर मोड़ मुझे मेरे इंद्रधनुष के छोर के ज़्यादा क़रीब ले गया और दूसरा तथ्य यह है कि हर मोड़ने मुझे कुछ उपयोगी ज्ञान दिया, जो बाद में मेरे जीवन दर्शन का स्थायी हिस्सा बन गया। इसके अलावा, जिन लोगों ने मुझे नष्ट करने की कोशिश की थी, उन्हें तक़दीर ने नष्ट कर दिया।

छठा महत्त्वपूर्ण मोड़

अब हम उस मोड़ पर आते हैं, जो शायद बाक़ी किसी भी मोड़ के मुक़ाबले मुझे इंद्रधनुष के ज़्यादा क़रीब लाया, क्योंकि इसने मुझे ऐसी स्थिति में रख दिया, जहाँ मेरे लिए सारे हासिल ज्ञान का इस्तेमाल ज़रूरी हो गया। इससे मुझे आत्म-अभिव्यक्ति और व्यक्तिगत विकास का ऐसा अवसर मिला, जो किसी इंसान के जीवन में दुर्लभता से ही जल्दी आता

है।

यह मोड़ तब आया, जब मुझे कैंडी कारोबार से बाहर निकलने के लिए मजबूर कर दिया गया था और मैंने अपने प्रयास विज्ञापन तथा सेल्समैनशिप सिखाने की ओर मोड़ लिए थे।

किसी समझदार दार्शनिक ने कहा है कि हम तब तक कभी ज़्यादा नहीं सीखते हैं, जब तक कि हम दूसरों को सिखाने की कोशिश नहीं करते हैं। शिक्षक के रूप में मेरे अनुभव ने इस बात को सच साबित किया। मेरा स्कूल शुरुआत से ही अच्छा चलने लगा। मेरा एक आवासीय स्कूल था और एक पत्राचार स्कूल था, जिसके ज़रिये मैं लगभग हर अँग्रेज़ी बोलने वाले देश के विद्यार्थियों को शिक्षा दे रहा था।

युद्ध के विध्वंस के बावजूद मेरा स्कूल दिन दूना रात चौगुना फलने-फूलने लगा और मैंने अपने इंद्रधनुष को अपने ज़्यादा क़रीब आते देखा। मैं इसके इतना क़रीब था कि मैं हाथ बढ़ाकर सोने के पात्र को लगभग छू सकता था।

मैं जो रिकॉर्ड बना रहा था और मान्यता हासिल कर रहा था, उसके फलस्वरूप एक कॉरपोरेशन के मुखिया का ध्यान मुझ पर गया। उन्होंने मुझे हर महीने तीन सप्ताह के लिए एक ऐसी तनख़्वाह पर नियुक्त किया, जो अमेरिका के राष्ट्रपति की तनख़्वाह से भी काफ़ी ज़्यादा थी।

छह महीने से भी कम समय में सौभाग्यशाली सिलसिले की बदौलत मैंने अमेरिका की बहुत कार्यकुशल कामकाजी शक्ति बना ली और कंपनी की संपत्ति को बढ़ा दिया। मेरे आने के बाद इसका कारोबार बहुत ज़्यादा मूल्यवान बन गया।

अब बताएँ, अगर आप मेरी जगह होते, तो क्या आप यह कहने में तर्कसंगत महसूस नहीं करते कि आपने अपने इंद्रधनुष का छोर खोज लिया है? क्या आप यह कहने में तर्कसंगत महसूस नहीं करते कि आपने सफलता हासिल कर ली है?

मैं तो यही सोचता था, लेकिन सबसे बड़ा सदमा थोड़ी दूर पर ही मेरा इंतज़ार कर रहा था। इसका एक कारण तो यह था कि मैं कॉरपोरेशन के जिस मुखिया के लिए काम कर रहा था, वह बेईमान था, लेकिन मुझे लगता है कि असल कारण इससे भी ज़्यादा गहरा और महत्त्वपूर्ण था। असल कारण शायद तक़दीर का इशारा था कि मुझे अभी और सीखना चाहिए।

मेरी एक लाख डॉलर की तनख़्वाह में एक शर्त थी कि मैं एक साल तक निर्देशनकारी स्टाफ़ प्रमुख बना रहूँगा। लेकिन उससे आधे समय में ही मुझे दिख गया कि मैं शक्ति को संचित करके उस आदमी के हाथ में थमा रहा था, जो इसे पाने के बाद मदमस्त हो रहा था। मैं देखने लगा कि उसका विनाश क़रीब था। इस बात से मुझे काफ़ी दुख हुआ। नैतिक रूप से मैं कंपनी में कई मिलियन डॉलर के निवेश के लिए ज़िम्मेदार था; मैंने अमेरिकी लोगों से इस कॉरपोरेशन में निवेश करने का आग्रह किया था, हालाँकि क़ानूनी दृष्टि से मैं क़तई ज़िम्मेदार नहीं था।

आख़िरकार मैंने मुद्दा उठाते हुए कॉरपोरेशन के मुखिया को अल्टीमेटम दे दिया कि वे वित्त नियंत्रण बोर्ड के अधीन कंपनी के पैसे सुरक्षित रख दें, वरना मेरा इस्तीफ़ा स्वीकार कर लें। वे यह सुनकर हँस दिए। वे सोच रहे थे कि मैं अनुबंध को तोड़कर इतनी बड़ी राशि से हाथ धोना पसंद नहीं करूँगा। यदि हज़ारों निवेशकों के प्रति मेरी नैतिक ज़िम्मेदारी नहीं होती, तो शायद मैं ऐसा नहीं करता। मैंने इस्तीफ़ा दे दिया, कंपनी को रिसीवर के हाथों में रखवा दिया और इस तरह पैसे के पीछे पागल युवक के कुप्रबंधन से बचा लिया - इससे कलेजे को थोड़ी ठंडक लगी, लेकिन इसके कारण मित्रों ने मेरी ख़ूब हँसी उड़ाई और इससे मुझे बहुत बड़ी राशि से भी वंचित रहना पड़ा।

उस पल मेरे इंद्रधनुष का छोर धुँधला और थोड़ा दूर दिख रहा था। कई ऐसे भी पल थे, जब मैं यह सोच रहा था कि किस वजह से मैं मूर्ख बन रहा हूँ और मैंने उन लोगों को सुरक्षित रखने के लिए भारी रक़म ठुकरा दी है, जिन्हें कभी पता भी नहीं चलेगा कि मैंने उनके लिए क्या त्याग किया था।

ऐसे ही याद ताज़ा करने वाले पलों में मुझे अपने दिल के आस-पास एक घंटी बजती महसूस हुई। मुझे जो अनुभूति हुई, वह घंटी बजने जैसी ही थी। इस घंटी के बजने के साथ एक संदेश आया - स्पष्ट, अचूक संदेश। इसने मुझे अपने निर्णय पर अटल रहने और इस बात पर शुक्रगुज़ार होने का आदेश दिया कि मुझमें यह काम करने का साहस था। मैंने इस बजने वाली घंटी के बारे में जो कहा है, उसे याद रखें, क्योंकि मैं इस विषय पर दोबारा लौटूँगा।

उस महत्त्वपूर्ण पल के बाद से मुझे कई बार घंटी बजने जैसा अहसास हुआ है। अब मैं इसका मतलब समझ चुका हूँ। मैं इस पर प्रतिक्रिया करता हूँ और इसके बाद जो संदेश मिलता है, वह सही दिशा में मेरा मार्गदर्शन करता है। शायद आप घंटी बजने को संदेश न कहें, लेकिन मैं नहीं जानता कि मेरे जीवन के सबसे अजीब इन अनुभवों का वर्णन मैं और किन शब्दों में करूँ।

इस बिंदु पर मैं घंटी बजने से भी ज़्यादा किसी चीज़ का अनुभव करने लगा। मैं हैरान होने लगा कि क्या मेरे इंद्रधनुष का छोर इतने वर्षों से मुझे इसलिए छल रहा था, मुझे असफलता की पहाड़ी पर इसलिए ले जाता था और फिर निराशा की घाटी में इसलिए गिरा देता था, क्योंकि मैं ग़लत पुरस्कार की तलाश कर रहा था! ग़ौर करें, मैंने इस बिंदु पर बस ख़ुद से सवाल किया था - बस इतना ही।

यह मुझे अपने जीवन के सातवें और आख़िरी महत्त्वपूर्ण मोड़ की ओर ले आता है।

इस आख़िरी मोड़ का वर्णन करने से पहले मुझे यह कहना ज़रूरी लगता है कि इस बिंदु तक जो भी बताया गया है, उसका अपने आप में कोई व्यवहारिक महत्त्व नहीं है। मैंने जिन छह मोड़ों का वर्णन किया है, उनमें से किसी अकेले के मेरे लिए कोई मायने नहीं थे और अगर उनका अलग-अलग विश्लेषण किया जाता है, तो आपके लिए भी कोई मायने नहीं होंगे। लेकिन इन छहों घटनाओं को सामूहिक रूप से लें, तो वे अगले और आख़िरी मोड़ की बुनियाद बना देती हैं; वे सर्वश्रेष्ठ प्रमाण देती हैं कि हम इंसान जिन अनुभवों से गुज़रते हैं, उनके फलस्वरूप हममें लगातार विकासवादी परिवर्तन होते हैं,

हालाँकि कोई अकेला अनुभव कोई निश्चित, उपयोग लायक़ सबक़ सिखाता नज़र नहीं आता है।

मैं इस मुद्दे पर लंबाई से बोलने के लिए प्रेरित महसूस करता हूँ, क्योंकि इस वक़्त मैं अपने करियर में इस बिंदु पर हूँ, जिसमें लोग या तो पराजित होकर नीचे गिरते हैं या फिर सफलता के आकाश तक ऊपर उठते हैं, जिससे संसार हैरान रह जाता है और यह सब इस वजह से होता है कि वे अतीत की घटनाओं की कैसी व्याख्या करते हैं और पुराने अनुभवों के आधार पर कैसी योजनाएँ बनाते हैं। अगर मेरी कहानी छठे मोड़ पर ही रुक जाए, तो इसका आपके लिए संभवतः कोई मतलब नहीं होगा, लेकिन एक और महत्त्वपूर्ण अध्याय अभी बाक़ी है, जिसमें मैं अपने जीवन के सातवें और सबसे अहम मोड़ का वर्णन करूँगा।

अब तक मैंने कमोबेश अलग-अलग घटनाओं के सिवा कुछ पेश नहीं किया है, जिनका अपने आप में कोई मतलब नहीं है। मैं यह बात इसलिए दोहरा रहा हूँ, क्योंकि मैं चाहता हूँ कि आप इसे समझ लें। जब आप इस बारे में सोच रहे हों, तो मैं आपको याद दिलाना चाहता हूँ कि अक्सर जीवन का अतीतगामी दृष्टिकोण रखना आवश्यक है, जिसका उद्देश्य सभी कमोबेश अर्थहीन घटनाओं को एकत्रित करके और उनकी व्याख्या करके यह पता लगाना है कि उनसे क्या सीखा गया है।

ये अनुभव और असफलताएँ, निराशाएँ, ग़लतियाँ और जीवन के मोड़ बिना लाभ के तब तक चलते रह सकते हैं, जब तक कि यमराज आकर आपको ले नहीं जाता, जब तक कि हम इस अहसास के प्रति जाग्रत नहीं हो जाते कि उनमें से प्रत्येक हमें सबक़ सिखाना चाहता है। हमें उन अनुभवों से सीखे परिणामों को सारणीबद्ध कर लेना चाहिए, ताकि हम उन्हें बार-बार दोहराए बिना उनका इस्तेमाल कर सकें।

सातवाँ मोड़

मैंने अपने जीवन के सात महत्त्वपूर्ण मील के पत्थरों में से प्रत्येक से सीखा था, उन सबके महायोग को मैं अपने अंतिम मोड़ में सारणीबद्ध करूँगा, लेकिन उससे पहले सातवें मोड़ का वर्णन अभी बाक़ी है। इसके लिए मुझे एक साल पहले के उस घटनापूर्ण दिन तक जाना होगा - 11 नवंबर 1918।

जैसा सब जानते हैं, यह आर्मिस्टाइस डे था। ज़्यादातर लोगों की तरह उस दिन मैं उत्साह और ख़ुशी से झूम रहा था, जैसे कोई शराब से झूमता है। मैं लगभग कंगाल था, लेकिन मुझे यह जानकर ख़ुशी हुई कि नरसंहार ख़त्म हो गया था और शांति एक बार फिर अपने लाभकारी पंख पृथ्वी के ऊपर फैलाने वाली थी।

युद्ध में हमारे लड़कों को सेना में भरती करने की बदौलत मेरा स्कूल ठप्प हो गया था, जिससे होने वाली आमदनी का सहारा भी छिन गया था। उस घटनापूर्ण दिन भी मैं अपने इंद्रधनुष के छोर से उतना ही दूर था, जितना कि बीस साल पहले, जब मैं कोयले की खान के सामने खड़ा था, जहाँ मैं मज़दूरी का काम करते हुए उस बात के बारे में सोच रहा था, जो उस दयालु बुजुर्ग व्यक्ति ने पिछली रात को मुझसे कही थी।

अब मुझे अहसास हुआ कि मेरे और किसी भी उपलब्धि के बीच एक चौड़ी खाई थी, बशर्ते हम खान का मज़दूर होने को शामिल नहीं करें।

लेकिन मैं एक बार फिर ख़ुश था! एक बार फिर वह बंजारा विचार मेरे चेतन मन में आया और इसने मुझे ख़ुद से यह पूछने के लिए प्रेरित किया कि क्या मैं अपने इंद्रधनुष के छोर पर ग़लत क़िस्म के पुरस्कार की तो तलाश नहीं कर रहा था।

जब मैं लिखने बैठा, तो मेरे दिमाग़ में कोई ख़ास या निश्चित चीज़ नहीं थी। इसीलिए मुझे आश्चर्य हुआ, जब मेरे हाथ टाइपराइटर की कुंजियों पर नियमित संगीत रचना की तरह दौड़ने लगे। मैंने पहले कभी इतनी तेज़ गति या इतनी आसानी से नहीं लिखा था। मैंने ज़रा भी नहीं सोचा कि मैं क्या लिख रहा हूँ - मैं बस लिखता रहा, लिखता रहा और लिखता रहा।

टाइपिंग ख़त्म होने पर मेरे पास पाँच पेज की पांडुलिपि थी और जहाँ तक मैं जानता हूँ, उस पांडुलिपि में मेरी तरफ़ से किसी व्यवस्थित विचार का योगदान शामिल नहीं था। यह एक संपादकीय था, जिससे मेरी पहली पत्रिका हिल्स गोल्डन रूल पैदा हुई। मैं वह संपादकीय एक दौलतमंद आदमी के पास ले गया और उसे पढ़कर सुनाया। मेरे द्वारा आख़िरी लाइन पढ़ने से पहले ही उसने मेरी पत्रिका में पैसे लगाने का वादा कर लिया।

जो इच्छा मेरे मन में लगभग बीस साल से सोई पड़ी थी, इस थोड़े नाटकीय अंदाज़ में वह वास्तविकता में बदल गई। यही विचार मैंने बीस साल पहले प्रकट किया था, जिसके बाद उस बुज़ुर्ग सज्जन ने मेरे कंधे पर हाथ रखकर वह सौभाग्यशाली टिप्पणी की थी। इस विचार की बुनियाद यह थी कि स्वर्णिम नियम को सभी मानवीय संबंधों में मार्गदर्शक भाव होना चाहिए।

अपनी पूरी ज़िंदगी मैं अख़बार का संपादक बनना चाहता था। तीस साल से भी ज़्यादा समय पहले, जब मैं बहुत छोटा था, तब मैं अपने पिताजी की प्रेस को “पैर से चलाता” था, जो एक छोटा अख़बार प्रकाशित करते थे; मुझे प्रिंटर की स्याही की ख़ुशबू से प्रेम हो गया।

शायद यह इच्छा अवचेतन में गति पकड़ रही थी, जब तक कि आख़िरकार इसका कर्म में विस्फोट नहीं हुआ। या शायद कोई और योजना थी, जिस पर मेरा कोई नियंत्रण नहीं था और जिसे बनाने में मेरा कोई हाथ भी नहीं था, जिसने मुझे आगे बढ़ने के लिए प्रेरित किया, मुझे किसी दूसरे काम में एक पल भी चैन नहीं लेने दिया, जब तक कि मैंने अपनी पहली पत्रिका शुरू नहीं कर दी।

मैं आपका ध्यान इस महत्त्वपूर्ण तथ्य की ओर आकर्षित करना चाहूँगा कि मैंने संसार में अपनी सही जगह खोज ली थी और मैं इस बारे में बहुत ख़ुश था। यह उस लंबे मार्ग का मेरा आख़िरी मोड़ था, जिसकी यात्रा मैंने अपने इंद्रधनुष के छोर की तलाश में की थी। लेकिन अजीब बात यह थी कि जब मैंने इस क्षेत्र में क़दम रखा, जो तो मेरे मन में स्वर्ण कलश खोजने का कोई विचार नहीं था। ज़िंदगी में पहली बार मुझे यह अहसास हो रहा था कि जीवन में सोने से ज़्यादा मूल्यवान किसी चीज़ की इच्छा करनी चाहिए। इसलिए

संपादक का काम मन में सिर्फ़ एक विचार रखकर शुरू किया और वह विचार था संसार को वह सर्वश्रेष्ठ सेवा देना, जो देने में मैं सक्षम था।

पत्रिका शुरुआत से ही अच्छी चली। छह महीने से भी कम समय में यह संसार के हर अँग्रेज़ीभाषी देश में पढ़ी जा रही थी। इसने मुझे संसार के सारे हिस्सों से मान्यता दिलाई, जिसके फलस्वरूप मैंने 1920 में अमेरिका के हर बड़े शहर का दौरा करते हुए व्याख्यान दिए। इस दौरे से मैंने बहुत कुछ सीखा, क्योंकि इसकी बदौलत मैं देश के सभी हिस्सों में, जीवन के सभी क्षेत्रों के लोगों के बहुत क़रीबी संपर्क में आया, जिससे मुझे उनकी आवश्यकताओं, उनकी इच्छाओं और उनकी भावनाओं के अध्ययन का अवसर मिला।

अपने जीवन के शुरुआती छह महत्त्वपूर्ण मोड़ों में मैंने जितने मित्र बनाए थे, लगभग उतने ही शत्रु भी बनाए थे। लेकिन सातवें मोड़ के बाद एक अजीब बात हुई। संपादकीय काम में मैं शुरू से ही हज़ारों की तादाद में मित्र बनाने लगा। आज एक लाख से ज़्यादा लोग मेरे पीछे तनकर खड़े होते हैं, क्योंकि उन्हें मुझ पर और मेरे संदेश पर विश्वास है।

इस परिवर्तन का कारण क्या था? अगर आप आकर्षण के नियम को समझते हैं, तो आप इसका जवाब दे सकते हैं, क्योंकि आप जानते हैं कि समान ही समान को आकर्षित करता है और हम अपने दिमाग़ के प्रबल विचारों की प्रकृति के अनुसार ही मित्रों या शत्रुओं को आकर्षित करते हैं। कोई भी जीवन के प्रति लड़ाकू नज़रिया रखकर दूसरों से यह उम्मीद नहीं कर सकता कि वे हमारे प्रति कोई दूसरा नज़रिया रखेंगे। जब मैंने अपनी पहली पत्रिका में स्वर्णिम नियम का संदेश देना शुरू किया, तो मैं इसे अपने जीवन में भी यथासंभव उतारने लगा। स्वर्णिम नियम में विश्वास करना एक बात है; अपने कामों में इसे उतारना दूसरी बात है। दोनों में भारी फ़र्क़ होता है। इस सच्चाई का पता मुझे तब चला, जब मैंने अपनी पहली पत्रिका शुरू की। इस अहसास के बाद मुझे वह सिद्धांत अचानक पूरी तरह समझ में आ गया। अब यह मेरे मन में हमेशा रहने वाले हर विचार को सराबोर करता है और मेरे हर काम में झलकता है। यह सिद्धांत वही है, जो मालिक ने अपने सरमन ऑन द माउंट में हमें बताया था कि हम दूसरों के साथ वही करें, जो हम चाहते हैं कि वे हमारे लिए करें।

तीन वर्षों से मैं लाखों लोगों के प्रति स्वर्णिम नियम की विचार तरंगें भेज रहा हूँ। ये विचार तरंगें कई गुना होकर मेरे पास लौटी हैं। जिन लोगों तक मेरा संदेश पहुँचा, उनकी तरफ़ से मेरी ओर सद्भाव का सैलाब आया है। “जैसा कोई इंसान बोता है, वैसा ही वह काटेगा।”

मैं दयालुता के बीज बो रहा हूँ; मैं सृजनात्मक विचार के बीज बो रहा हूँ, जहाँ पहले विनाशकारी विचार मौजूद थे। मैं लोगों की मदद कर रहा हूँ कि वे आपस में लड़ने-झगड़ने की मूर्खता को समझ लें और सहयोगी प्रयास के फ़ायदे देख लें। मैंने इन विचारों को प्रबल बनाकर इनसे अपनी आत्मा को आवेशित और सजीव कर दिया, जिससे ये विचार चुंबक बन गए और उन्होंने मेरी ओर उन हज़ारों लोगों के सहयोग और सद्भाव को आकर्षित किया, जो इन विचारों के सामंजस्य में हैं।

मैं सातवीं और आख़िरी बार अपने इंद्रधनुष के छोर की ओर तेज़ी से बढ़ रहा था।

असफलता का हर द्वार बंद दिख रहा था। मेरे शत्रु धीरे-धीरे मित्रों में बदल गए थे और मैं हज़ारों नए मित्र बना रहा था। लेकिन एक आख़िरी इम्तिहान बचा था, जो मुझे अब भी देना था।

अदृश्य हाथ ज्ञान के कीमती रत्न बिना क़ीमत चुकाए नहीं देता है, न ही यह लोगों के दमख़म की जाँच किए बिना उन्हें ज़िम्मेदारी के पदों तक ऊपर उठाता है या तक़दीर वाले लोग बनाता है। यह जाँच की प्रक्रिया आम तौर पर तब होती है, जब हमें इसकी सबसे कम उम्मीद होती है। अचानक ही यह हमें जकड़ लेती है और हमें अपने सच्चे व्यक्तित्व के सिवा किसी दूसरी चीज़ को प्रकट करने का मौक़ा ही नहीं देती है।

जब मेरी जाँच का समय आया, तो इसने मुझे बिना किसी अपेक्षा के, बिना किसी तैयारी के धर दबोचा, ख़ास तौर पर इसलिए क्योंकि मैंने अपनी रक्षा, मानव निर्मित उपकरणों के अलावा किसी दूसरी चीज़ से नहीं की थी। मैंने ख़ुद पर ज़रूरत से ज़्यादा भरोसा किया था और अदृश्य हाथ पर ज़रूरत से कम भरोसा किया था। मैं एक सुखद मध्यम मार्ग नहीं खोज पाया था, जहाँ मैं पर्याप्त, लेकिन बहुत ज़्यादा नहीं, स्वावलंबन रख सकूँ। फलस्वरूप मेरे आख़िरी और सबसे मुश्किल मोड़ की बदौलत मुझे काफ़ी दुख झेलना पड़ा। इस दुख से मैं बच सकता था, अगर मानवीय घटनाओं का मेरा ज्ञान और उन्हें नियंत्रित करने वाली मेरी शक्ति का ज्ञान थोड़ा ज़्यादा संतुलित होता।

जैसा मैं बता चुका हूँ, मैं इस दृढ़ विश्वास के साथ अपने इंद्रधनुष के छोर की ओर बढ़ रहा था कि पृथ्वी की कोई चीज़ मुझे इस तक पहुँचने और मेरे स्वर्ण कलश पर दावा करने से नहीं रोक सकती। और हर उस चीज़ को हासिल करने से भी, जिसकी इस महान पुरस्कार की सफलतापूर्वक खोज करने वाला आशा कर सकता है।

साफ़ आसमान से बिजली गिरने जैसा सदमा मुझे अचानक लगा!

“असंभव” घटित हो गया था। मेरी पहली पत्रिका हिल्स गोल्डन रूल्स न सिर्फ़ रातोंरात मेरे हाथों से छीन ली गई, बल्कि इसका इस्तेमाल मुझे अस्थायी तौर पर पराजित करने वाले हथियार के रूप में भी किया गया।

एक बार फिर लोगों ने मुझे धोखा दिया था और मैं उनके बारे में बुरे विचार सोचने लगा। यह मेरे लिए ज़बर्दस्त झटका था, जब मुझे यह अहसास हुआ कि स्वर्णिम नियम में कोई सच्चाई नहीं है - जिसका विवरण मैं न सिर्फ़ अपनी पत्रिका के पन्नों के ज़रिये और आमने-सामने के व्याख्यानों में लाखों लोगों के सामने कर रहा था, बल्कि इसके अनुरूप जीने की भी पूरी कोशिश कर रहा था।

यह परीक्षा का चरम पल था! क्या मेरा अनुभव मेरे सबसे प्रिय सिद्धांतों को झूठा साबित करेगा? क्या ये सिद्धांत अशिक्षित लोगों को फँसाने वाला जाल हैं? या फिर मैं एक महान सबक़ सीखने वाला था, जो मेरे आगे के जीवन में इन सिद्धांतों की सच्चाई और ठोसपन को सत्य के रूप में स्थापित कर देगा... और शायद अनंत काल तक? मेरे दिमाग़ में सवालों का यही सिलसिला चल रहा था।

मैंने तुरंत इन सवालों का जवाब नहीं दिया। मैं दे भी नहीं सकता था। मैं इतना स्तब्ध

था कि मैं अपनी साँस सही करने में लगा था। मैं यह उपदेश दे रहा था कि कोई इंसान दूसरे व्यक्ति का विचार, योजनाएँ या सामान चुराकर समृद्ध नहीं हो सकता। जबकि मेरा अनुभव इन सब लिखी या बोली बातों को झूठ साबित कर रहा था, क्योंकि जिन लोगों ने मेरे हृदय और मस्तिष्क के शिशु को चुराया था, वे न सिर्फ़ समृद्ध हो रहे थे, बल्कि दरअसल इसका इस्तेमाल एक साधन के रूप में कर रहे थे, ताकि वे मानव जाति के हित में विश्वव्यापी सेवा करने की मेरी योजनाओं पर पानी फेर दें।

महीनों गुज़र गए और मैं एक पहिया भी नहीं घुमा पाया।

मुझे हटा दिया गया था, मेरी पत्रिका मुझसे छीन ली गई थी और मेरे मित्र मुझे गिरे हुए नायक के रूप में देखते थे। कुछ ने कहा कि इस अनुभव की बदौलत मैं ज़्यादा शक्तिशाली बनूँगा और बड़ी वापसी करूँगा। बाक़ी ने कहा कि मैं ख़त्म हो गया हूँ। इस तरह की टिप्पणियाँ आईं और चली गईं, लेकिन मैं हैरानी में खड़ा-खड़ा देखता रहा और कुछ वैसा महसूस करता रहा, जैसा व्यक्ति बुरा सपना देखते समय महसूस करता है; एक ऐसा व्यक्ति, जो अपने आस-पास हो रही चीज़ों के बारे में जानता तो है, लेकिन वह जाग नहीं सकता या अपनी अँगुली भी नहीं हिला सकता।

शब्दशः मैं जीते-जागते दुःस्वप्न में महसूस कर रहा था, जिसने मुझे कसकर अपने शिकंजे में जकड़ लिया था। मेरा साहस चला गया था। मानवता में मेरा विश्वास लगभग ख़त्म हो गया था। मानवता के प्रति मेरा प्रेम कमज़ोर हो रहा था। धीरे-धीरे लेकिन निश्चित रूप से उन सर्वोच्च और सर्वश्रेष्ठ आदर्शों के बारे में मेरी राय बदल रही थी, जो मैंने बीस साल से भी ज़्यादा समय से क़ायम रखी थी। सप्ताह अंतहीन लग रहे थे। दिन युगों जैसे लग रहे थे।

एक दिन माहौल साफ़ होने लगा।

अब मुझे थोड़ा भटकने की अनुमति दें; ऐसे माहौल आम तौर पर साफ़ हो जाते हैं। समय घावों का अद्भुत उपचारक है। समय लगभग हर बीमार या अज्ञानी का इलाज कर देता है और हममें से ज़्यादातर कभी-कभार दोनों होते हैं।

मेरे जीवन के सातवें और आख़िरी महत्त्वपूर्ण मोड़ के दौरान मैं पहले से ज़्यादा ग़रीबी में पहुँच गया। अच्छी तरह सुसज्जित घर से मैं लगभग रातोंरात एक कमरे वाले अपार्टमेंट में पहुँच गया। जब मैं अपने इंद्रधनुष के छोर पर स्वर्ण कलश को पकड़ने ही वाला था, ठीक उसी समय यह झटका लगा था, जिससे मेरे दिल में एक गहरा घाव हो गया। परीक्षा के इस दौर में मुझे ग़रीबी की धूल चाटने और अपनी पिछली मूर्खताओं पर अफ़सोस करने के लिए विवश किया गया। मैं हिम्मत छोड़ने के क़रीब था, लेकिन तभी अँधेरे के बादल उतनी ही तेज़ी से दूर जाने लगे, जितनी तेज़ी से वे मुझे ढँकने के लिए पास आए थे।

मैं अपनी ज़िंदगी की सबसे मुश्किल परीक्षाओं में से एक के सामने खड़ा था। शायद किसी दूसरे का इतनी बुरी तरह इम्तिहान नहीं लिया गया था, जितना कि मेरा लिया गया था। कम से कम उस वक़्त तो मैं ऐसा ही महसूस करता था।

डाकिए ने मुझे मेरी डाक दी। जब मैं इसे खोलने लगा, तो जर्द लाल सूरज पश्चिमी क्षितिज पर ग़ायब हो रहा था। मेरे लिए यह मेरी परिस्थिति का प्रतीक था, क्योंकि मेरी आशा का सूर्य भी पश्चिम में अस्त हो रहा था।

मैंने लिफ़ाफ़े को ऊपर से खोला और ऐसा करते ही एक एफ़.डी. फ़र्श पर गिर गई। यह 25,000 डॉलर की थी। एक मिनट तक मैं उस काग़ज़ पर निगाह गड़ाए खड़ा रहा और सोचता रहा कि कहीं मैं सपना तो नहीं देख रहा हूँ। मैंने उसे उठाया और उसके साथ के पत्र को पढ़ा।

यह पैसा पूरा का पूरा मेरा था! मैं इसे अपनी इच्छा से बैंक से निकाल सकता था। बस दो छोटी-सी शर्तें थीं, लेकिन इसके लिए ज़रूरी यह था कि मैं नैतिक दृष्टि से हर उस चीज़ की तरफ़ पीठ घुमा लूँ, जिसका मैं उपदेश दे रहा था कि लोक हित को व्यक्तिगत हितों के ऊपर रखना चाहिए।

इम्तिहान का चरम पल आ गया था।

क्या मैं वह पैसा स्वीकार कर लूँ, जिससे मैं अपनी पत्रिका प्रकाशित कर सकता था? या फिर मैं इसे लौटा दूँ और थोड़े ज़्यादा समय तक संघर्ष करूँ? सबसे पहले मेरे मन में यही सवाल आए।

फिर मैंने अपने हृदय के आस-पास घंटी बजने की आवाज़ सुनी। इस बार इसकी आवाज़ ज़्यादा प्रत्यक्ष थी। इससे मेरे शरीर में ख़ून की सनसनी फैल गई। घंटी बजने से वह सबसे सीधा आदेश आया, जो मेरी चेतना में कभी दर्ज हुआ था और इसके साथ ही मेरे मस्तिष्क में एक ऐसा रासायनिक परिवर्तन हुआ, जैसा मैंने पहले कभी अनुभव नहीं किया था। यह एक सकारात्मक, आश्चर्यचकित करने वाला आदेश था और इसके संदेश को समझने में ग़लती नहीं हो सकती थी।

इसने मुझसे कहा कि मैं वे 25,000 डॉलर लौटा दूँ।

मैं झिझक रहा था। घंटी बजती रही। मेरे पैर मानो उसी जगह पर जम गए थे। मैं चल नहीं पा रहा था। फिर मैं अपने निर्णय पर पहुँच गया। मैंने उस संदेश को मानने का निर्णय लिया, जिसे न मानने की ग़लती कोई मूर्ख ही कर सकता था।

जिस पल मैं इस निष्कर्ष पर पहुँचा, तो मुझे गोधूलि में मुझे इंद्रधनुष का छोर दिखाई दिया। मैं आख़िरकार इस तक पहुँच गया था। मुझे कोई स्वर्ण कलश नहीं दिखा, सिवाय उसके जिसे मैं उस स्रोत की ओर भेजने वाला था, जहाँ से यह आया था, लेकिन मैंने संसार के सारे सोने से ज़्यादा क़ीमती कोई चीज़ पा ली थी, जब मैंने एक आवाज़ सुनी, जो मुझ तक न सिर्फ़ कानों के ज़रिये, बल्कि मेरे हृदय के ज़रिये पहुँची और इसने कहा:

हर असफलता की छायाओं में ईश्वर खड़ा होता है।

मेरे इंद्रधनुष का छोर सोने पर सिद्धांत की विजय के साथ मेरे पास आया। यह मुझे इस सृष्टि की महान अदृश्य शक्तियों के ज़्यादा क़रीबी संपर्क में लाया। इसने मुझे करोड़ों थके हुए मुसाफ़िरों के दिल में स्वर्णिम नियम के दर्शन का बीज बोने का नया संकल्प

दिया, जो अपने-अपने इंद्रधनुष का छोर खोज रहे थे।

क्या 25,000 डॉलर लौटाने से फ़ायदा हुआ? देखिए, मैं यह निर्णय अपने पाठकों पर छोड़ता हूँ। व्यक्तिगत रूप से मैं अपने निर्णय से अच्छी तरह संतुष्ट हूँ, क्योंकि इसके बाद एक अजीब और अप्रत्याशित चीज़ हुई: मुझे जितनी पूँजी की ज़रूरत थी, वह एक नहीं, बल्कि कई स्रोतों से मेरी ओर आई। यह प्रचुरता में आई, जिसके साथ सोने की कोई बेड़ी नहीं थी या जिनके साथ कोई शर्मिंदा करने वाली शर्तें नहीं जुड़ी थीं, जो मेरी क़लम को नियंत्रित करना चाहती हों।

इस पत्रिका के एक शुरुआती अंक में मेरी सेक्रेटरी एक बहुत नाटकीय घटना बताती है। यह मेरे इस निर्णय के बाद हुआ कि मैं अपनी क़लम पर किसी तरह के नियंत्रण को रोकने वाली किसी वित्तीय सहायता को स्वीकार नहीं करूँगा। इस घटना से मूर्खों को छोड़कर बाक़ी सभी को यह विश्वास करने का पर्याप्त प्रमाण मिल जाएगा कि स्वर्णिम नियम सचमुच काम करता है, कि मुआवज़े का नियम अब भी सक्रिय है और "जैसा कोई इंसान बोता है, वैसा ही वह काटेगा।"

न सिर्फ़ मुझे इतनी पूँजी मिली, जो इस पत्रिका के शुरुआती दौर के लिए काफ़ी थी, जिस दौरान इसकी ख़ुद की आमदनी इतनी नहीं थी कि इसे प्रकाशित किया जाए, लेकिन ज़्यादा अहम बात, यह पत्रिका इतनी तेज़ गति से फल-फूल रही थी, जो ऐसी पत्रिकाओं के क्षेत्र में पहले कभी नहीं देखा-सुना गया था। हमारे काम के पीछे की भावना को पाठकों और जनता ने समझ लिया था और उन्होंने बढ़ते लाभ के नियम को हमारे पक्ष में सक्रिय कर दिया था।

क्या मैं यहाँ बताई गई घटनाओं के लिए किसी श्रेय का हक़दार हूँ, जिनमें से कुछ मुझे अच्छी राह दिखाएँगी? क्या मैं उस सफलता का श्रेय लेने का हक़दार हूँ, जो अब पत्रिका के पन्नों में की गईं मेरी कोशिशों को विजय का ताज पहना रही है?

सच कहूँ, तो नहीं!

मैं सर्वशक्तिमान के हाथ में औज़ार से ज़्यादा कुछ नहीं रहा हूँ और मैंने वही भूमिका निभाई है, जो वायलिन किसी महारथी के हाथ में निभाता है। अगर मैंने मासिक संदेशवाहक पत्रिका के पन्नों के ज़रिये कोई सिम्फ़नी जैसी लय बजाई है, तो ऐसा इसलिए है, क्योंकि मैंने ख़ुद को अदृश्य हाथ के प्रभाव में विलीन कर लिया है। मेरा मतलब यह है कि मैंने जो किया है या जो मैं कर सकता हूँ, उस किसी प्रशंसनीय चीज़ का श्रेय मैं ख़ुद नहीं लेता हूँ। अगर मैंने अपनी स्वाभाविक प्रवृत्ति और रुझानों का अनुसरण किया होता, तो मैं अपने जीवन के सात महत्त्वपूर्ण मोड़ों में से किसी भी मोड़ पर हार जाता, लेकिन एक मार्गदर्शक शक्ति हमेशा वहाँ थी, जो मेरी रक्षा के लिए आई और उसने मुझे पराजय से बचा लिया।

मैं स्पष्टवादी निष्कपटता से यह बात स्वीकार कर रहा हूँ और मेरी गहरी इच्छा है कि मेरे अनुभवों से दूसरों को लाभ मिले। जैसा आप समझते होंगे, मेरे कई निष्कर्ष विशुद्ध परिकल्पनाएँ हैं, लेकिन मैं ख़ुद को परले दर्जे का धोखेबाज़ महसूस करूँगा, अगर मैं

प्रत्यक्ष या अप्रत्यक्ष रूप से उच्चतर आवेगों का श्रेय लूँ। दरअसल, इन उच्चतर आवेगों को मेरी स्वाभाविक प्रवृत्तियों को तोड़ना पड़ा, तब कहीं जाकर वे मुझ पर पकड़ बना पाए। अगर मैं अपने निष्कर्षों और प्रवृत्तियों का अनुसरण करता, तो मैं इन सात महत्त्वपूर्ण मोड़ों में से प्रत्येक पर पराजित हो जाता। इनमें से प्रत्येक मोड़ ने मुझे जो सबक़ सिखाए हैं, उनकी तार्किक व्याख्या की रोशनी में इस निष्कर्ष पर पहुँचना लाजिमी है।

अब मैं सारांश में वे सबसे महत्त्वपूर्ण सबक़ लिखूँगा, जो मैंने इंद्रधनुष के छोर की अपनी तलाश में सीखे थे। मैं यहाँ सारे सबक़ों का नहीं, बल्कि सिर्फ़ महत्त्वपूर्ण सबक़ों का ही ज़िक्र करूँगा। मैं ज़्यादातर आपकी ख़ुद की कल्पना पर छोड़ दूँगा, जिन्हें आप मेरे यहाँ बताए बिना समझ सकते हैं।

पहली और सबसे महत्त्वपूर्ण बात, इंद्रधनुष के छोर की अपनी खोज में मैंने ईश्वर को बहुत मूर्त, सुस्पष्ट और संतुष्टिदायक अभिव्यक्ति में पा लिया। अगर मुझे कुछ और न भी मिला होता, तो भी इतना पर्याप्त था। सारी ज़िंदगी मैं उस अदृश्य हाथ की सटीक प्रकृति के बारे में थोड़ा अनिश्चित था, जो सृष्टि को संचालित करता है, लेकिन जीवन के इंद्रधनुषी मार्ग पर मेरे सात महत्त्वपूर्ण मोड़ मुझे आख़िरकार एक संतुष्टिदायक निष्कर्ष पर ले आए हैं। यह ज़्यादा महत्त्वपूर्ण नहीं है कि मेरा निष्कर्ष सही है या ग़लत; ख़ास बात तो यह है कि इससे मैं संतुष्ट हूँ।

ये कुछ कम महत्त्व के सबक़ हैं, जो मैंने सीखे।

मैंने सीखा कि जिन्हें हम अपना शत्रु मानते हैं, वे वास्तव में हमारे मित्र हैं। अतीत को देखने पर मैं अपने मुश्किल अनुभवों में से एक को भी बदलना नहीं चाहूँगा, क्योंकि उनमें से प्रत्येक ने मुझे स्वर्णिम नियम के पुख़्ता होने का सकारात्मक प्रमाण दिया और क्षतिपूर्ति के नियम का भी सकारात्मक प्रमाण दिया, जिसके ज़रिये हमें सद्गुण के पुरस्कार मिलते हैं और अज्ञान की सज़ा मिलती है।

मैंने सीखा कि समय उन सभी का मित्र होता है, जो अपने विचार और कार्य सत्य व न्याय की बुनियाद पर रखते हैं। दूसरी ओर, यह उन सभी का जानी दुश्मन होता है, जो ऐसा नहीं करते हैं, हालाँकि सज़ा या पुरस्कार मिलने अक्सर धीमी गति से मिलते हैं।

मैंने सीखा कि केवल उसी स्वर्ण कलश का पीछा करना चाहिए, जिसमें इंसान की कोशिशों से दूसरों को ख़ुशी मिले।

एक-एक करके मैंने उन अन्यायी लोगों को देखा है, जिन्होंने असफलता द्वारा मुझे नष्ट करने की कोशिश की थी। मैंने उनमें से प्रत्येक को आगे चलकर असफल होते देखा। वे मुझे जितना असफल कराना चाहते थे, उससे कहीं ज़्यादा असफल वे ख़ुद हुए। जिस बैंकर का मैंने ज़िक्र किया था, वह कंगाल हो गया। जिन लोगों ने बेट्सी रॉस कैंडी कंपनी में मेरे हितों पर वार किया था और मेरी प्रतिष्ठा नष्ट करने की कोशिश की थी, वे पूरी तरह असफल हो गए; उनमें से एक जेल में क़ैद है।

जिस आदमी ने मुझे एक लाख डॉलर के वेतन का धोखा दिया था और जिसे मैंने

दौलत व प्रभाव के शिखर पर पहुँचाया था, वह अब कंगाली में दिन गुज़ार रहा है। सड़क के हर मोड़ पर, जो आख़िरकार मेरे इंद्रधनुष के छोर तक गई, मैंने स्वर्णिम नियम दर्शन के समर्थन में निर्विवाद प्रमाण देखे, जिसे अब मैं संगठित प्रयास द्वारा लाखों लोगों को भेज रहा हूँ।

आख़िरकार, मैंने घंटी बजने की आवाज़ सुनना सीखा, जो शंका और झिझक के दोराहे पर हमेशा मेरा मार्गदर्शन करती है। मैंने एक अज्ञात स्रोत का दोहन करना सीख लिया है। जब मैं यह जानना चाहता हूँ कि किस रास्ते मुड़ूँ या क्या करूँ, तो इससे मुझे प्रेरणा संकेत मिल जाते हैं। ये प्रेरणा संकेत मुझे आज तक कभी ग़लत दिशा में नहीं ले गए हैं और मुझे विश्वास है कि वे आगे भी नहीं ले जाएँगे।

यह अध्याय पूरा करते वक़्त मैं अपने अध्ययन कक्ष की दीवारों पर महान लोगों के चित्र देखता हूँ, जिनके चरित्र का अनुकरण करने की मैंने कोशिश की है। उनमें अमर लिंकन हैं, जिनके रूखे, चिंता से भरे चेहरे पर मैं एक मुस्कान उभरती देख सकता हूँ और जिनके होंठों से मैं उनके जादुई शब्द सुनने की कल्पना कर सकता हूँ, “सबके प्रति दयालुता और किसी के प्रति दुर्भावना नहीं।” अपने दिल की गहराई में मैं रहस्यमय घंटी के बजने की आवाज़ सुन सकता हूँ और वह महानतम संदेश, जो मेरी चेतना तक कभी पहुँचा था:

हर असफलता की छायाओं में ईश्वर खड़ा होता है।

6

आत्म-विश्वास ने चार दिन में एक व्यक्ति को कैसे बचाया

इस सबक़ में बताया वैज्ञानिक सिद्धांत करोड़ों लोगों के लिए सफलता और ख़ुशी लेकर आया है। जिस सबक़ को आप पढ़ने वाले हैं, उसका इतिहास बहुत रोचक है। प्रमाण के रूप में मेरे पास सौ से ज़्यादा प्रकरण हैं, जिनमें स्त्री-पुरुषों ने इस सिद्धांत के ज़रिये जीवन में प्रगति की।

असफलता से सफलता में तुरंत रूपांतरण का सबसे उल्लेखनीय उदाहरण मैंने चार साल पहले देखा। एक दिन एक बेघर आदमी मेरे ऑफ़िस में आया। वह अपनी टोपी हाथ में लिए दरवाज़े पर खड़ा था और इस अंदाज़ में देख रहा था, मानो पृथ्वी पर रहने के लिए क्षमाप्रार्थी हो।

मैं उसे थोड़ी चिल्लर देने वाला था, लेकिन तभी उसने अपनी जेब से एक छोटी भूरे कवर वाली बुकलेट निकालकर मुझे चौंका दिया। यह हाउ टु बिल्ड सेल्फ़-कॉनफ़िडेंस की प्रति थी। उसने कहा, “क़िस्मत से यह छोटी बुकलेट कल दोपहर मुझे मिली। मैं निराशा में लेक मिशिगन की तरफ़ जा रहा था, तभी किसी ने मुझे यह पुस्तक दी। मैंने इसे पढ़ा। काफ़ी सोचने के बाद मैं इस नतीजे पर पहुँचा हूँ कि अगर आप चाहें, तो मुझे दोबारा अपने पैरों पर खड़ा कर सकते हैं।”

मैंने उसे दोबारा देखा। वह मानवता का सबसे बुरा नमूना दिख रहा था। उसके चेहरे पर दो सप्ताह की दाढ़ी थी। कपड़ों पर सलवटें थीं और वे फटे हुए थे। जूते एड़ी पर से घिसे हुए थे। लेकिन वह मेरे पास मदद माँगने आया था, जो देने से मैं इंकार नहीं कर सकता था। मैंने उससे अंदर आकर बैठने को कहाँ सच कहूँ, तो मुझे लग रहा था कि मैं उसकी कोई मदद नहीं कर सकता, लेकिन मुझमें उसे यह बताने का कलेजा नहीं था।

मैंने उससे अपनी कहानी बताने को कहा कि वह ज़िंदगी में इस हाल में कैसे पहुँचा। उसने मुझे अपनी कहानी बताई। संक्षेप में उसकी कहानी यह थी: वह कभी मिशिगन राज्य में एक सफल फ़ैक्ट्री का मालिक था, लेकिन फिर उसकी फ़ैक्ट्री डूब गई। इससे उसकी बचत और कारोबार दोनों ही मिट गए और इस सदमे ने उसका दिल तोड़ दिया। इससे उसका आत्म-विश्वास चकनाचूर हो गया, इसलिए वह अपनी पत्नी और बच्चों को

छोड़कर सड़क पर आ गया।

उसकी कहानी सुनने के बाद मेरे मन में उसकी मदद करने की एक योजना आई। मैंने उससे कहा, “मैंने आपकी कहानी बड़ी रुचि से सुनी है और मैं आपकी मदद करना चाहता हूँ, लेकिन मैं आपके लिए कुछ नहीं कर सकता।”

मैंने उसे कुछ पल तक देखा। उसका चेहरा सफ़ेद पड़ गया था और ऐसा लगता था कि वह होश खोने वाला है। फिर मैंने कहा, “लेकिन इस इमारत के एक व्यक्ति से मैं आपको मिलाना चाहता हूँ और वह शख़्स आपको छह महीने से भी कम समय में अपने पैरों पर खड़ा कर सकता है, बशर्ते आप उस पर भरोसा करें।” उसने मेरी बात काटते हुए कहा, “भगवान के लिए मुझे उस आदमी के पास ले चलें।” मैं उसे अपनी प्रयोगशाला में ले गया और उसे एक जगह खड़ा कर दिया, जो दरवाज़े पर लगे पर्दे जैसा दिखता था। मैंने पर्दा हटाया और सामने एक व्यक्ति खड़ा था; आईने में उसे अपना बिंब दिखाई दे रहा था।

मैंने आईने की ओर अपनी अँगुली उठाते हुए कहा, “इस धरती पर केवल एक ही आदमी है जो आपकी मदद कर सकता है और जब तक आप उस व्यक्तित्व के पीछे की शक्ति को नहीं पहचानेंगे, तब तक आप ‘लाख भाड़ झोंकते रहें,’ कुछ नहीं होगा, क्योंकि आप अपना या किसी और का कोई भला नहीं कर पाएँगे।”

वह आईने के बिलकुल क़रीब पहुँच गया, अपनी दाढ़ी पर हाथ फेरा, फिर पीछे हटा। अब उसके गालों पर आँसू बह रहे थे।

मैं उसे लिफ़्ट तक लेकर गया और विदा किया। मुझे उम्मीद नहीं थी कि मैं उसे दोबारा देखूँगा।

लगभग चार दिन बाद मैं उससे शिकागो की सड़कों पर मिला। उसके हुलिये का कायाकल्प हो गया था। वह तेज़ गति से चल रहा था और उसकी ठुड्डी पैंतालीस डिग्री के कोण पर तनी हुई थी। वह सिर से पैर तक नए कपड़ों में था। वह सफल दिख रहा था और इस तरह चल रहा था, मानो वह सफल महसूस कर रहा हो। मुझे देखकर वह मेरे पास आया और मुझसे हाथ मिलाया।

उसने कहा, “मिस्टर हिल, आपने मेरी ज़िंदगी की पूरी दिशा ही बदल ली। आपने मेरा परिचय मुझसे - मेरे सच्चे स्वरूप से, जिसे मैं पहले नहीं जानता था - कराकर मुझे बचा लिया और किसी दिन मैं आपसे दोबारा मिलने आऊँगा। मैं सफल बनने के बाद आपसे मिलूँगा। तब मैं आपको एक चेक दूँगा, जिस पर ऊपर आपका नाम होगा और नीचे मेरा नाम होगा। मैं कोरा चेक दूँगा और उसमें आप अपनी मनचाही रक़म भर लेना, क्योंकि आप ही हैं, जो मेरी ज़िंदगी में सबसे बड़ा और अहम बदलाव लाए हैं।”

वह मुड़ा और शिकागो की भीड़ भरी सड़कों में ओझल हो गया। जब मैंने उसे जाते हुए देखा, तो मैं सोच रहा था कि क्या मैं उसे दोबारा कभी देखूँगा। मैं सोच रहा था कि क्या वह वाक़ई सफल हो पाएगा? मैं बस हैरानी से सोच रहा था। ऐसा लग रहा था, मानो मैं अरेबियन नाइट्स की कोई कहानी पढ़ रहा हूँ।

मैं बताना चाहता हूँ कि वह शख़्स दोबारा मुझसे मिलने आया। वह सफल हो चुका था। अगर मैं यहाँ उसका नाम बताऊँ, तो आप उसे तुरंत पहचान लेंगे, क्योंकि उसने ज़बर्दस्त सफलता हासिल कर ली है और एक ऐसी कंपनी का मुखिया बन चुका है, जो इस छोर से उस छोर तक मशहूर है।

मैं कोशिश कर रहा हूँ कि वह इंसान अपनी कहानी ख़ुद बताए, ताकि दूसरे उसकी मिसाल से फ़ायदा उठा सकें। मुझे सफलता की उम्मीद है, क्योंकि उस व्यक्ति की तरह ऐसे करोड़ों लोग हैं, जिन्होंने इस धरती के उस एकमात्र व्यक्ति पर विश्वास खो दिया है, जो उनके लिए कुछ कर सकता है। ये सभी लोग इस आदमी की कहानी में अपनी छवि देख सकते हैं।

नीचे एक लेख दिया जा रहा है, जिसकी वजह से एक इंसान के जीवन में असाधारण कायाकल्प हुआ, जो निराशा के सबसे गहरे गर्त में गिरा हुआ था।

यह आपके द्वारा पढ़ा गया सबसे मूल्यवान लेख साबित हो सकता है। यह आपको बताता है कि सफलता के लिए सबसे अत्यावश्यक गुण यानी आत्म-विश्वास विकसित करने में आत्म-सुझाव और एकाग्रता के सिद्धांतों पर अमल कैसे करें।

पूरी मानव जाति दो महान चीज़ों को हासिल करना चाहती है। एक है ख़ुशी, और दूसरी है भौतिक संपत्ति यानी पैसा।

आपको आत्म-विश्वास बढ़ाने का महत्त्व तब पता चलेगा, जब आपको यह अहसास होगा कि जीवन के इन दो मुख्य उद्देश्यों में से कोई भी आत्म-विश्वास के बिना हासिल नहीं हो सकता।

आप चाहे जितनी कड़ी कोशिश कर लें, आप तब तक ख़ुश नहीं रह सकते, जब तक कि आप ख़ुद पर विश्वास न करते हों! आप अपनी पूरी शक्ति से चाहे जितना काम करें, लेकिन इसके बावजूद आप सामान्य आजीविका से ज़्यादा तब तक नहीं कमा पाएँगे, जब तक कि आप ख़ुद पर विश्वास न करते हों!

संसार में एक ही इंसान है, जिसके प्रयास आपको सभी परिस्थितियों में बहुत ख़ुश बना सकते हैं और जिसके श्रम से आप वह सारी भौतिक संपत्ति इकट्ठी कर सकते हैं, जिसका आप वैध उपयोग कर सकें। वह इंसान है आप ख़ुद।

जब आप इस महान सत्य को पूरी तरह समझ लेंगे, तो प्रेरणा की एक नई, जोशीली भावना आप पर हावी हो जाएगी। तब आपको अहसास होगा कि आपमें कितनी ज़्यादा जीवंतता और शक्ति है, जिसका आपको अब तक पता भी नहीं था।

आप ज़्यादा हासिल इसलिए कर पाएँगे, क्योंकि आप ज़्यादा करने का साहस करेंगे। आपको संभवतः अपने जीवन में पहली बार यह अहसास होगा कि आपमें अपनी हर मनचाही चीज़ हासिल करने की योग्यता है! आपको यह अहसास भी होगा कि किसी भी काम में आपकी सफलता दूसरों पर कितनी कम निर्भर है और ख़ुद आप पर कितनी ज़्यादा निर्भर है।

हमारी सलाह है कि आप इमर्सन की एसेज़ पुस्तक ख़रीदकर “सेल्फ़-रिलाएंस” अध्याय पढ़ें। इससे आपमें नई प्रेरणा, उत्साह और संकल्प भर जाएगा।

सेल्फ़-रिलाएंस अध्याय पढ़ने के बाद इसी पुस्तक में दिया कम्पेंसेशन यानी मुआवज़े का अध्याय भी पढ़ लें। इन दो निबंधों में आपको ऐसे सत्य मिलेंगे, जो उल्लेखनीय रूप से सहायता करेंगे।

आत्म-विश्वास के विकास में आपको जो शुरुआती क़दम उठाने होंगे, उनमें से एक यह है कि आप इस भावना को हमेशा के लिए हटा दें कि आप अपनी मनचाही चीज़ हासिल नहीं कर सकते। डर आपके और आत्म-विश्वास के बीच खड़ा सबसे मुख्य नकारात्मक भाव है, लेकिन हम आपको दिखाएँगे कि डर को वैज्ञानिक तरीक़े से कैसे हटाया जाए और इसकी जगह पर साहस कैसे रखा जाए।

आपके मस्तिष्क में एक सोया हुआ जीनियस है, जिसे आत्म-विश्वास के सिवाय किसी दूसरे तरीक़े से जाग्रत नहीं किया जा सकता। जब यह एक बार जाग्रत हो जाएगा, तो आप यह देखकर चकित हो जाएँगे कि आप कितना कुछ हासिल कर सकते हैं। आपके सभी पुराने परिचित आपके कायाकल्प को देखकर हैरान रह जाएँगे। आप सारी बाधाओं को पार करते हुए विजय हासिल कर लेंगे, क्योंकि आपके पास एक अदृश्य शक्ति का समर्थन होगा, जिसके सामने कोई बाधा नहीं टिक सकती।

संसार के सफल लोगों का सावधानीपूर्ण विश्लेषण दिखाता है कि उन सभी में आत्म-विश्वास ही सबसे प्रमुख गुण था।

इस चार्ट का उद्देश्य आपको यह दिखाना है कि आप कैसे आत्म-सुझाव और एकाग्रता के सिद्धांतों के ज़रिये किसी विचार या इच्छा को अपने चेतन मन में तब तक रख सकते हैं, जब तक कि यह वास्तविकता में साकार न हो जाए। ये सिद्धांत वैज्ञानिक और सटीक हैं। संसार के अग्रणी वैज्ञानिकों ने हज़ारों बार इनका परीक्षण किया है। इनकी सटीकता को साबित करने के लिए आपको उन्हें बस आज़माना है, जैसा सैकड़ों दूसरे लोग कर रहे हैं और इसे याद करना है:

प्रबल आत्मविश्वास चार्ट के 7 बिंदु और इसका हर दिन इस्तेमाल कैसे करें

1. मैं जानता हूँ कि मैं जो काम शुरू करता हूँ, मुझमें उसे पूरा करने की क़ाबिलियत है। मैं जानता हूँ कि सफल होने के लिए मुझे बस विश्वास करना है और फिर जोशीले, आक्रामक अंदाज़ में कर्म करना है। मैं विश्वास को स्थापित करूँगा।

2. मुझे अहसास है कि मेरे विचार अंततः भौतिक आकार लेंगे और भौतिक अवस्था में साकार हो जाएँगे। इसलिए मैं जो बनने का इरादा रखता हूँ, उस व्यक्ति के बारे में सोचने, इस व्यक्ति की मानसिक तसवीर बनाने और इस तसवीर को हक़ीक़त में बदलने पर हर दिन ध्यान केंद्रित करूँगा। (यहाँ अपने चुने हुए “मुख्य लक्ष्य” या जीवन के काम का विस्तार से वर्णन करें।)

3. मैं उन बुनियादी सिद्धांतों में माहिर होने के दृढ़ इरादे से अध्ययन कर रहा हूँ, जिनके

ज़रिये मैं जीवन की मनचाही चीज़ों को अपने प्रति आकर्षित कर सकता हूँ। इस अध्ययन के ज़रिये मैं ज़्यादा आत्म-विश्वासी और ज़्यादा प्रसन्न बन रहा हूँ। मैं अपने साथियों के प्रति ज़्यादा सहानुभूति विकसित कर रहा हूँ और मैं मानसिक तथा शारीरिक दोनों दृष्टियों से ज़्यादा शक्तिशाली बन रहा हूँ। मैं उस मुस्कान को सीख रहा हूँ, जो होंठों के साथ-साथ दिल पर भी आती है।

4. मैं अब माहिर बन रहा हूँ कि किसी काम को पूरा न कर पाने की आदत पर क़ाबू पाऊँ। अब मैं पहले अपने मनचाहे कामों की योजना बनाऊँगा, उनकी स्पष्ट मानसिक तसवीर बनाऊँगा और फिर मैं किसी चीज़ को अपनी योजनाओं में हस्तक्षेप नहीं करने दूँगा, जब तक कि मैं उन्हें सचमुच पूरा न कर लूँ।
5. मैंने स्पष्ट रूप से उस काम का नक़्शा और योजना बना ली है, जिसे मैं अगले पाँच साल तक करने का इरादा रखता हूँ। मैंने पाँच वर्षों में से हर एक के लिए अपनी सेवाओं की क़ीमत तय की है, जिसे मैं कार्यकुशल, संतुष्टिदायक सेवा के सिद्धांत के कठोर अमल के ज़रिये पाना चाहता हूँ!
6. मुझे पूरी तरह अहसास है कि सच्ची सफलता सिर्फ़ तभी मिलेगी, जब मैं "स्वर्णिम नियम" के सिद्धांतों का कठोरता से पालन करूँगा। इसलिए मैं कोई ऐसा सौदा नहीं करूँगा, जिसमें सभी संलग्न लोगों को समान लाभ न मिलता हो। जिन शक्तियों का मैं इस्तेमाल करना चाहता हूँ, उन्हें मैं अपनी ओर सफलतापूर्वक आकर्षित करूँगा। मैं दूसरों की सेवा करने की इच्छा की वजह से दूसरों को अपनी सेवा करने के लिए प्रेरित करूँगा। मैं अपनी दयालुता और मित्र बनने की इच्छा की वजह से अपने साथियों की मित्रता हासिल करूँगा। मैं डर की जगह पर साहस विकसित करके अपने दिमाग़ से डर को दूर हटा दूँगा। मैं आस्था विकसित करके संदेह को हटा दूँगा। मैं मानवता के प्रति प्रेम विकसित करके नफ़रत और आलोचना को हटा दूँगा।
7. मैं अपने पैरों पर खड़ा होऊँगा और अपनी बात स्पष्ट, सटीक व सरल भाषा में व्यक्त करूँगा। मैं शक्ति व उत्साह से इस अंदाज़ में बोलूँगा, जिससे विश्वास जाग्रत हो। मैं ख़ुद में दूसरों की रुचि जगाऊँगा, क्योंकि पहले मैं उनमें रुचि लूँगा। मैं स्वार्थ को हटा दूँगा और इसकी जगह पर सेवा भाव रखूँगा।

अब हम आपका ध्यान ख़ास तौर पर इस आत्म-विश्वास बढ़ाने वाले चार्ट के दूसरे बिंदु की ओर मोड़ना चाहेंगे। यहाँ आपको स्पष्ट और निश्चित अंदाज़ में अपना "मुख्य लक्ष्य" बताना होगा। इसे अपने चेतन मन में रखकर आप आत्म-सुझाव के सिद्धांत का इस्तेमाल कर रहे हैं। इस चार्ट को रटकर और इसकी सामग्री तैयार रखकर आप इसे किसी भी पल चेतन मन में याद कर सकते हैं। इसे दिन में कई बार अपनी चेतना में याद करके आप एकाग्रता के सिद्धांत का इस्तेमाल कर रहे हैं।

आपके मस्तिष्क की तुलना कैमरे की संवेदनशील फ़िल्म से की जा सकती है। बताए गए चार्ट के अनुसार आपके मस्तिष्क में रखे गए "मुख्य लक्ष्य" की तुलना उस वस्तु से की जा सकती है, जिसकी आप स्पष्टता से तसवीर लेना चाहते हैं। जब यह तसवीर आपके अवचेतन मन की संवेदनशील फ़िल्म पर स्थायी रूप से अंकित हो जाती है, तो

आप ग़ौर करेंगे कि हर काम और आपके शरीर की हर गतिविधि इस तसवीर को भौतिक वास्तविकता में बदलने के लिए होगी।

आपका मस्तिष्क पहले मनचाही चीज़ की तसवीर बनाता है और फिर यह आपकी शारीरिक गतिविधि को इसे हासिल करने में लगाता है।

अपने चेतन मन से डर को उसी तरह दूर रखें, जैसे आप अपने भोजन से ज़हर को दूर रखते हैं, क्योंकि यह आपके और आत्म-विश्वास के बीच खड़ी बाधा है।

जब आप इस आत्म-विश्वास बढ़ाने वाले चार्ट को याद कर लें, तो इसे दिन में कम से कम दो बार ज़ोर-ज़ोर से दोहराने की आदत डालें। आपके सभी विचारों में उन्हीं के अनुरूप शारीरिक गतिविधियाँ उत्पन्न करने की प्रवृत्ति होती है, लेकिन विचार के बाद जब शब्दों के ज़रिये मौखिक संकल्प आएगा, तो यह तुलनात्मक रूप से कम समय में साकार हो जाएगा। इससे भी आगे बढ़कर देखें, तो चेतना में ख़ामोशी से रखे गए संकोचपूर्ण विचारों के बजाय वे विचार भौतिक वास्तविकता में ज़्यादा जल्दी साकार होते हैं, जिनके बाद मौखिक व लिखित अभिव्यक्ति होती है। इसलिए हम आपको न सिर्फ़ प्रबलता से सलाह देते हैं कि आप इस आत्म-विश्वास बढ़ाने वाले चार्ट को याद कर लें, बल्कि यह सुझाव भी देते हैं कि आप इसे लिख लें और कम से कम दो सप्ताह तक हर दिन कम से कम दो बार ज़ोर से दोहराएँ। इन सुझावों पर अमल करके आप लक्ष्य हासिल करने की दिशा में तीन निर्णायक क़दम उठा लेंगे:

पहला, आप इसे अपने मस्तिष्क में मौजूद विचार बना लेंगे।

दूसरा, आप ज़ोर से बोलने के मांसपेशीय कार्य से इसे शारीरिक गतिविधि में बदल लेंगे, जिसके बाद हक़ीक़त में बदलने की प्रक्रिया अंतिम रूप तक पहुँचेगी।

तीसरा, आप कग़ज़ पर लिखकर अपने हाथ के मांसपेशीय कार्य के ज़रिये इस विचार को भौतिक वास्तविकता में बदलने की प्रक्रिया सचमुच शुरू कर देंगे।

ये तीन क़दम कई तरह के काम पूरे करेंगे, जैसा वास्तुकला में होता है। वास्तुविद पहले सोचता है, अपने मन की संवेदनशील फ़िल्म पर किसी इमारत की स्पष्ट तसवीर बनाता है, फिर उस तसवीर को हाथ से काग़ज़ पर उतारता है - काम पूरा हो जाता है!

हमारी सलाह है कि आत्म-विश्वास बढ़ाने वाले चार्ट के शब्द दोहराते वक़्त आप किसी आईने के सामने खड़े हों, जहाँ आप ख़ुद को देख सकें। ख़ुद से नज़रें मिलाएँ, मानो किसी दूसरे के सामने खड़े हों और फिर उत्साह से बात करें। यदि साहस की कमी का कोई भाव है, तो अपनी मुट्ठी आईने में दिखने वाले व्यक्ति के चेहरे की ओर तानें और प्रतिक्रिया का भाव जगाएँ। ऐसा कुछ करें कि वह तसवीर कुछ कहे और करे।

जल्दी ही आप अपने चेहरे की लकीरों को बदलते हुए देखेंगे और यह कमज़ोरी के बजाय शक्ति का भाव प्रकट करने लगेगा। आप अपने चेहरे में शक्ति और सौंदर्य देखना शुरू करेंगे, जिसे आपने पहले कभी नहीं देखा था और यह अद्भुत कायाकल्प दूसरों को भी साफ़ नज़र आएगा।

ज़रूरी नहीं है कि आप आत्म-विश्वास बढ़ाने वाले चार्ट के हूबहू शब्दों का अनुसरण करें। ज़रूरी यह है कि आप ऐसे शब्द चुनें, जो आपकी इच्छा को ज़्यादा सही तरीक़े से व्यक्त करते हों। अगर आप चाहें, तो आप एक बिलकुल नया चार्ट तैयार कर सकते हैं। वे शब्द निरर्थक हैं, जो एक स्पष्ट तसवीर न बनाते हों, जिसे आप वास्तविकता में बदलना चाहते हैं।

इस चार्ट को उस व्यक्ति का ब्लूप्रिंट या विस्तृत वर्णन मानें, जैसा आप बनना चाहते हैं। इस ब्लूप्रिंट में हर वह भाव दर्ज करें, जो आप महसूस करना चाहते हैं, हर काम जो आप करना चाहते हैं और अपना एक स्पष्ट वर्णन, जैसा आप चाहते हैं कि दूसरे आपको देखें। याद रहे, यह चार्ट आपकी कार्यकारी योजना है और समय के साथ - और वह भी बहुत कम समय में - आप हर विवरण में इस योजना के अनुरूप बनने वाले हैं।

इस चार्ट को अपनी दैनिक प्रार्थना बनाएँ और इसे उसी तरह दोहराएँ। अगर आप प्रार्थना में यक़ीन करते हैं, तो आप एक पल के लिए भी शंका नहीं कर सकते कि आपकी इच्छाएँ, जैसा चार्ट में बताया गया है, पूरी तरह साकार होंगी। क्या आप देख सकते हैं कि प्रार्थना के रूप में इस चार्ट को दोहराकर आप कितनी शक्तिशाली स्थिति में होंगे? क्या आप अद्भुत स्पष्टता से देख सकते हैं कि आस्था का अतिरिक्त पुट जुड़ने से आपके संकल्प कितनी जल्दी और निश्चित रूप से भौतिक वास्तविकताओं में बदलेंगे? क्या आप अपनी इच्छाएँ हासिल करने के लिए असीमित की शक्ति का उपयोग करने की महान संभावनाओं को नहीं देख सकते हैं?

इससे कोई फ़र्क़ नहीं पड़ता कि आपका धर्म क्या है; स्व-विकास की यह तकनीक किसी तरह उसके विरोध में नहीं है। सभी धर्मों के लोग यह मानते हैं कि प्रार्थना केंद्रीय शक्ति है और इसके चारों ओर ही पंथ बनते हैं। यदि प्रार्थना को सभी धर्मों में मान्यता मिली है, तो इसका उपयोग वैध उद्देश्यों की प्राप्ति में करना चाहिए। निश्चित रूप से आत्म-विश्वास का विकास एक वैध और सार्थक उद्देश्य है।

हम प्रार्थना की अद्भुत शक्ति को नहीं समझ सकते हैं, लेकिन इसके बावजूद हम इसका हर संभव वैध इस्तेमाल कर सकते हैं। चार्ट के लिखित शब्दों को साकार करने के लिए इसका उपयोग करना निश्चित रूप से एक वैध उपयोग है, क्योंकि इस चार्ट का उद्देश्य मानव जाति का विकास है, जो ईश्वर की सबसे महान और सबसे अद्भुत कृति है।

मानव मस्तिष्क को इसके सबसे बड़े अभिशाप डर से स्वतंत्र करने से ज़्यादा साथर्क उद्देश्य भला क्या हो सकता है? और आत्म-विश्वास बनाने वाले चार्ट का उद्देश्य ही डर को हटाना और उसकी जगह पर साहस को लाना है।

इस तरह बताए तरीक़े से चार्ट का इस्तेमाल करने पर इंसान आत्म-विश्वास हासिल करने पर मजबूर हो जाता है। क्या इसके बाद वह प्रार्थना और आकांक्षा की शक्ति पर शक करेगा? क्या आप देख सकते हैं कि प्रार्थना के साथ आस्था का गुण जोड़ने से आपके काम में कितना शक्तिशाली बल मिलता है?

आपको अपना चार्ट आत्म-विश्वास के विकास तक ही सीमित रखने की ज़रूरत नहीं

है। आप जो भी अतिरिक्त गुण विकसित करना चाहते हों, उन्हें इसमें जोड़ दें, मिसाल के तौर पर ख़ुशी। आप जो भी आदेश देंगे, उसे यह आप तक पहुँचा देगा। इससे इंकार करना प्रार्थना की शक्ति से इंकार करना है।

अब आपके पास वह महान कुंजी आ चुकी है, जिससे आपका मनचाहा हर ताला खुल जाएगा। इस महान कुंजी को आप जो चाहे नाम दे सकते हैं। अगर चाहें तो विशुद्ध वैज्ञानिक शक्ति की रोशनी में इस पर विचार करें, या इसे दैवी शक्ति के रूप में देखें, जो उस अज्ञात जगत से मिलती है, जिसे मानव जाति अब तक समझ नहीं पाई है। दोनों ही प्रकरणों में परिणाम समान होगा - सफलता।

अगर प्रार्थना हितकारी है, तो निश्चित रूप से इसका इस्तेमाल एक साधन के रूप में किया जा सकता है, जिससे मानव मन में सबसे बड़े वरदान यानी ख़ुशी को विकसित किया जा सके। आपको आत्म-विश्वास बढ़ाने से जो ख़ुशी मिलेगी, किसी दूसरी चीज़ से नहीं मिलेगी। आत्म-विश्वास बढ़ाने के इस तरीक़े से आपको बनाने वाला आपकी सफलता का प्रायोजक बन जाता है। क्या आप यह नहीं देखते हैं कि इस तकनीक से आप ख़ुद को कितना ज़बर्दस्त लाभ दे रहे हैं? क्या आप यह नहीं देखते हैं कि आपके लिए असफल होना कितना असंभव होगा? क्या आप यह नहीं देखते हैं कि किस तरह प्रार्थना स्वयं आपकी प्रमुख समर्थक बन जाती है?

आस्था वह नींव है, जिस पर सभ्यता टिकी है। जब आप अपने आत्म-विश्वास की इमारत को आस्था पर टिका लेते हैं, तो कोई भी चीज़ असंभव नज़र नहीं आती है। इसका इस्तेमाल करेंगे, तो आपकी इमारत कभी नहीं गिर सकती। इस सरल योजना के ज़रिये अपने उद्देश्य हासिल करने में आप सारी बाधाएँ पार कर जाएँगे और सारे प्रतिरोध तोड़ देंगे। इस योजना का इस्तेमाल करने की राह में किसी पूर्वाग्रह को आड़े न आने दें। यह आपकी हर मनचाही चीज़ आपको लाकर देगी। इस पर शक करना प्रार्थना पर शक करने जैसा है।

डर या आत्म-विश्वास का अभाव युगों-युगों से मानव जाति का महान अभिशाप रहा है। जब यह बुरी चीज़ हट जाती है, तो आप देखेंगे कि आप तेज़ी से शक्ति और पहल वाले व्यक्ति बन रहे हैं। आप देखेंगे कि आप तेज़ी से बहुसंख्यक लोगों की श्रेणी से बाहर निकल रहे हैं, जिन्हें हम अनुयायी कहते हैं और उन चुनिंदा लोगों की पहली क़तार में पहुँच रहे हैं, जिन्हें हम लीडर कहते हैं। नेतृत्व स्वयं में परम विश्वास के ज़रिये ही आता है और आप जानते हैं कि विश्वास को कैसे विकसित किया जाता है।

इसे मेरे विदाई वाक्य के रूप में याद रखें - आपमें जैसा बनने की गहरी और भावनामय इच्छा हो, आप वैसे बन सकते हैं। पता लगाएँ कि आप सबसे ज़्यादा क्या चाहते हैं। बस, इतना करते ही इसे हासिल करने की नींव पड़जाती है। प्रबल, गहरी इच्छा समूची मानवीय उपलब्धि की शुरुआत है - यह वह बीज है, वह अंकुर है, जिससे हमारी सारी उपलब्धियाँ प्रस्फुटित होती हैं।

किसी निश्चित इच्छा से अपने पूरे अस्तित्व को भावनामय या जीवंत बना दें और तुरंत आपका व्यक्तित्व एक चुंबक बन जाता है, जो आपकी मनचाही वस्तु को आपकी ओर

आकर्षित करेगा।

शंका करना अज्ञान में बने रहना है।

7

आत्म-सुझाव की चमत्कारी कला

आत्म-सुझाव शब्द का मतलब है ख़ुद के द्वारा दिया गया सुझाव। इसे मनुष्य जान-बूझकर ख़ुद को देता है। जेम्स एलन ने अपनी उत्कृष्ट छोटी पत्रिका एज़ अ मैन थिंकेथ में संसार को आत्म-सुझाव का अच्छा सबक़ दिया है। उन्होंने दिखा दिया है कि आत्म-सुझाव की प्रक्रिया के ज़रिये हम ख़ुद को नए सिरे से कैसे ढाल सकते हैं।

जेम्स की पत्रिका की तरह ही यह सबक़ भी मुख्यतः लोगों को इस सत्य की खोज और अनुभूति के लिए प्रेरित करने का साधन है कि "वे स्वयं अपने निर्माता हैं।" उन्होंने बताया कि इंसान का जीवन उन विचारों की बदौलत बनता है, जिन्हें वे चुनते और प्रोत्साहित करते हैं। मस्तिष्क एक चतुर बुनकर है, जो चरित्र का अंदरूनी वस्त्र तो बुनता ही है, परिस्थितियों का बाहरी चोला भी तैयार करता है। उन्होंने यह भी बताया है कि हालाँकि अब तक हमने अज्ञान, दर्द और दुख का चोला बुना है, लेकिन अब हम प्रबुद्धता और ख़ुशी का चोला भी बुन सकते हैं।

यह सबक़ कोई उपदेश नहीं है, न ही यह नैतिकता पर कोई आलेख है। यह एक वैज्ञानिक लेख है, जिसके ज़रिये विद्यार्थी यह कारण समझ सकता है कि सफलता की जादुई सीढ़ी में पहला पायदान वहाँ क्यों है और इस पायदान के पीछे के सिद्धांत को अपने कामकाजी उपकरण का हिस्सा कैसे बनाएँ, ताकि जीवन की सबसे अहम आर्थिक समस्याओं से मुक्ति मिल सके।

यह सबक़ निम्न तथ्यों पर आधारित है:

1. मानव शरीर की हर गतिविधि विचार द्वारा नियंत्रित और निर्देशित होती है, यानी दिमाग़ से भेजे आदेशों द्वारा, जहाँ मस्तिष्क की सत्ता का वास होता है।
2. मस्तिष्क को दो खंडों में विभाजित किया जाता है, एक को चेतन खंड कहा जाता है (जो जागते समय हमारी शारीरिक गतिविधियों को निर्देशित करता है), और दूसरे खंड को अवचेतन खंड कहा जाता है, जो सोते समय हमारी शारीरिक गतिविधियों को नियंत्रित करता है।

3. इंसान के चेतन मन में किसी विचार की उपस्थिति (और शायद यही मस्तिष्क के अवचेतन खंड में मौजूद विचारों के बारे में सच है) में "सह-संबद्ध भावना" उत्पन्न करने की प्रवृत्ति होती है, जो उचित शारीरिक गतिविधि को प्रेरित करती है, जिससे विचार भौतिक वास्तविकता में बदल जाता है। मिसाल के तौर पर, इंसान इस तरह के सकारात्मक कथन के विचार का इस्तेमाल करके साहस और आत्म-विश्वास विकसित कर सकता है: "मैं ख़ुद पर विश्वास करता हूँ। मैं साहसी हूँ। मैं जो भी करता हूँ, सफल होता हूँ।" इसे आत्म-सुझाव कहते हैं।

अपना आदर्श काम खोजें और इसके बारे में लिखें

अब हम आपको सफलता की जादुई सीढ़ी में पहले क़दम की कार्यविधि बताने जा रहे हैं। शुरुआत में, मेहनत से खोज करें, जब तक कि आप वह ख़ास काम न खोज लें, जिसके प्रति आप अपना जीवन समर्पित करना चाहते हैं। ध्यान रहे, ऐसा काम चुनें जिससे उन सभी लोगों को फ़ायदा हो, जो आपकी गतिविधियों से प्रभावित होते हैं। जब आप यह निर्णय ले चुकें कि आपके जीवन का काम क्या होगा, तो इसके बारे में एक स्पष्ट कथन लिख लें और फिर इसे याद कर लें।

दिन में कई बार, और ख़ास तौर पर रात को सोने से ठीक पहले, अपने जीवन के काम के इस लिखित वर्णन को दोहराएँ और दृढ़ता से कहें कि आप आवश्यक शक्तियों, लोगों और भौतिक वस्तुओं को अपनी ओर आकर्षित कर रहे हैं, जिनकी मदद से आप अपने जीवन के काम या जीवन के निश्चित लक्ष्य को हासिल करेंगे।

यह ध्यान रखें कि आपका मस्तिष्क सचमुच एक चुंबक है और यह उन लोगों को आपकी ओर आकर्षित कर लेगा, जो विचारों और आदर्शों में आपके मस्तिष्क के प्रबल विचारों और आपके हृदय के सबसे गहरे आदर्शों के सामंजस्य में होते हों।

आकर्षण का नियम कैसे काम करता है

एक नियम है, जिसे आकर्षण का नियम कहना उचित होगा। यही वह नियम है, जिसकी वजह से पानी अपना स्तर खोजता है और पूरी सृष्टि की हर चीज़ अपने समान स्वभाव की चीज़ें खोजती है। यदि यह नियम नहीं होता, जो गुरुत्वाकर्षण के नियम की तरह अटल है जो ग्रहों को उनकी सही कक्षा में रखता है, तो बलूत का वृक्ष उगाने वाली कोशिकाएँ भटक सकती थीं और चिनार बनाने वाली कोशिकाओं के साथ उलझकर एक ऐसा पेड़ उत्पन्न कर सकती थीं, जो आधा चिनार और आधा बलूत होता। लेकिन ऐसी घटना कभी नहीं सुनी गई है।

इस आकर्षण के नियम पर थोड़ा और आगे चलते हुए हम यह देख सकते हैं कि यह पुरुषों और महिलाओं में किस तरह काम करता है। हम जानते हैं कि सफल, समृद्ध लोग अपने जैसे लोगों का साथ खोजते हैं, जबकि हारे हुए लोग अपने क़िस्म के लोगों को खोजते हैं और यह उतने ही स्वाभाविक रूप से होता है, जितने स्वाभाविक रूप से पानी पहाड़ी के नीचे बहता है।

समान ही समान को आकर्षित करता है, यह निर्विवाद तथ्य है।

अगर यह सच है कि हम लगातार उन लोगों का साथ खोजते हैं, जिनके आदर्श और विचार हमारे ख़ुद के आदर्शों और विचारों के अनुरूप हैं, तो क्या आप दूसरों को अपनी ओर आकर्षित करने के लिए अपने विचारों और आदर्शों को नियंत्रित व निर्देशित करने का महत्त्व फ्रांसीसी देख सकते हैं, जिन्हें आप अंततः अपने मस्तिष्क में "चुंबक" की तरह विकसित कर लेंगे?

अगर यह सच है कि आपके चेतन मन में किसी विचार की उपस्थिति आपको उसी अनुरूप शारीरिक, मांसपेशीय गतिविधि के लिए प्रेरित करती है, तो क्या आप अपने मन में रहने वाले विचारों को सावधानी से चुनने का लाभ नहीं देख सकते हैं?

इन पंक्तियों को सावधानी से पढ़ें। उनके बताए अर्थ पर सोच-विचार करें और उसे पचाएँ, क्योंकि अब हम एक वैज्ञानिक सत्य की नींव डाल रहे हैं। इसी की बुनियाद पर समूची सार्थक मानवीय उपलब्धि आधारित है। अब हम वह सड़क बनाना शुरू कर रहे हैं, जिस पर आप शंका, हताशा, अनिश्चितता और असफलता के बीहड़ से बाहर निकलकर यात्रा करने वाले हैं। हम आपको इस सड़क के चप्पे-चप्पे से परिचित कराना चाहते हैं।

कोई नहीं जानता कि विचार क्या है, लेकिन इसका अध्ययन करने वाला हर दार्शनिक और वैज्ञानिक यह बात मानता है कि विचार ऊर्जा का एक शक्तिशाली रूप है, जो मानव शरीर की गतिविधियों को निर्देशित करता है। यह भी कि जिस भी विचार को लंबे, एकाग्र विचार के ज़रिये मन में रखा जाता है, वह विचार स्थायी आकार ले लेता है और चेतन या अचेतन रूप से शारीरिक गतिविधियों को प्रभावित करता रहता है।

आत्म-सुझाव, जो मस्तिष्क में रखे गए विचार से अधिक कुछ नहीं है, एकमात्र ज्ञात सिद्धांत है, जिसके ज़रिये इंसान ख़ुद को अपने मनचाहे साँचे में ढाल सकता है।

आत्मसुझाव के ज़रिये चरित्र कैसे विकसित करें

अब हम उस विधि को समझाने की सही जगह पर पहुँच गए हैं, जिसके ज़रिये आपके लेखक ने लगभग पाँच साल की अवधि तक ख़ुद को नए सिरे से ढाला है।

इन विवरणों में जाने से पहले मैं आपको इंसानों की इस आम प्रवृत्ति की याद दिलाना चाहता हूँ कि वे जिस चीज़ को नहीं समझते हैं या जिसकी पुष्टि उनके अनुभवों या अवलोकन से नहीं होती है, वे उस पर शंका करते हैं।

मैं आपको यह भी याद दिलाना चाहता हूँ कि यह युग शंकालुओं के लिए नहीं है। आपका लेखक तुलनात्मक रूप से युवा होने के बावजूद विश्व के कुछ सबसे महान आविष्कारों के जन्म का साक्षी रहा है, जिनमें प्रकृति के तथाकथित "छिपे हुए रहस्य" उजागर हुए। वह आपको याद दिलाना चाहता है कि विज्ञान ने हमें सत्य के प्रकाश से अलग करने वाले पर्दे हटा दिए हैं और संस्कृति, विकास तथा प्रगति के इतने ज़्यादा औज़ारों को ईजाद किया है, जितने मानव जाति के इतिहास में मिलाकर भी नहीं खोजे

गए थे।

तुलनात्मक रूप से हाल के वर्षों में हमने बिजली के बल्ब, टाइपसेटिंग मशीन, प्रिंटिंग प्रेस, एक्सरे, टेलीफ़ोन, कार, हवाई जहाज, पनडुब्बी, वायरलेस टेलीग्राफ़ी और बहुत सारी अन्य संगठित शक्तियों के आविष्कार देखे हैं, जो मानव जाति की सेवा करती हैं और हमें अंधकार युग की पाशविक प्रवृत्तियों से अलग करती हैं।

जब ये पंक्तियाँ लिखी जा रही हैं, तब हमें जानकारी मिली है कि थॉमस अल्वा एडिसन एक उपकरण बनाने में जुटे हुए हैं, जिसके बारे में उनका मानना है कि वे पृथ्वी पर रहने वालों से दिवंगत आत्माओं का संपर्क संभव बना सकते हैं। अगर कल सुबह ईस्ट ऑरेंज, न्यू जर्सी से यह ऐलान हो जाए कि एडिसन ने ऐसी मशीन बना ली है और दिवंगत आत्माओं से संपर्क कर लिया है, तो यह लेखक उस पर नाक-भौं नहीं सिकोड़ेगा। अगर हम इसे तब तक सच न मानें, जब तक कि हम सबूत न देख लें, तो हमें कम से कम इस विषय पर खुली मानसिकता रखनी चाहिए, क्योंकि पिछले तीस वर्षों के दौरान हमने इतने "असंभव" काम देख लिए हैं कि अब बहुत कम चीज़ें असंभव लगती हैं, जब मानव मन उस कठोर संकल्प के साथ काम में जुटता है, जो पराजय को स्वीकार नहीं करता है।

यदि आधुनिक इतिहास की जानकारी सही है, तो देश के सर्वश्रेष्ठ रेलवे अधिकारियों ने इस विचार पर नाक-भौंह सिकोड़ी थी कि वेस्टिंगहाउस ब्रेक पर हवा को खींचकर किसी ट्रेन को रोक सकता है, लेकिन इन्हीं अधिकारियों के जीवनकाल में एक क़ानून पारित हुआ, जिसमें न्यू यॉर्क विधानसभा ने रेलरोड कंपनियों को इस "मूर्खतापूर्ण यंत्र" का इस्तेमाल करने के लिए मजबूर किया। अगर यह नियम नहीं होता, तो ट्रेनों की वर्तमान गति और सुरक्षित यात्रा संभव नहीं होती।

अतीत की असंभावनाएँ

अगर मशहूर नेपोलियन बोनापार्ट रॉबर्ट फ़ुल्टन के मिलने के आग्रह पर नाक-भौंह नहीं सिकोड़ते, तो आज ब्रिटिश भूमि पर फ़्रांसीसी पूँजी अनुपयोगी हो सकती थी और फ़्रांस पूरे ब्रिटिश साम्राज्य का सम्राट होता। फ़ुल्टन ने नेपोलियन को संदेश भेजा कि उन्होंने भाप के एक इंजन का आविष्कार कर लिया है, जो नाव को हवा के ख़िलाफ़ ले जाएगा, लेकिन चूँकि नेपोलियन ने ऐसा यंत्र पहले कभी नहीं देखा था, इसलिए उन्होंने संदेश भिजवाया कि उनके पास सिरफिरे लोगों के साथ मूर्खतापूर्ण बातें करने के लिए वक़्त नहीं है और इसके अलावा, जहाज हवा के ख़िलाफ़ नहीं तैर सकते, क्योंकि जहाज इस तरह कभी तैरे ही नहीं थे।

आपके लेखक की स्मृति में ही कांग्रेस में एक विधेयक रखा गया, जिसमें विनियोजन की माँग की गई थी। सेम्युअल पियरपॉन्ट लैंगले एक हवाई जहाज संबंधी प्रयोग करना चाहते थे, लेकिन विनियोजन को तुरंत नकार दिया गया और प्रोफ़ेसर लैंगले को अव्यवहारिक स्वप्नदर्शी तथा "सिरफिरा" कहकर उनकी खिल्ली उड़ाई गई। किसी ने भी किसी इंसान को हवा में मशीन उड़ाते नहीं देखा था और किसी को भी यक़ीन नहीं था कि

यह किया जा सकता था।

लेकिन हम जिन शक्तियों को नहीं समझते हैं, उनके संबंध में हमें थोड़ा ज़्यादा उदार होना चाहिए; कम से कम हममें से वे लोग जो बाद में आने वाली पीढ़ियों की हँसी के पात्र नहीं बनना चाहते।

अतीत की ये "असंभव" चीज़ें संभव हो गईं। हम आपको जीवन के पर्दे के पीछे ले जाकर यह दिखाना चाहते हैं कुछ सिद्धांत नए लोग तब तक स्वीकार नहीं करेंगे, जब तक कि उन्हें आज़मा न लिया जाए और ठोस साबित न कर दिया जाए।

अब हम आपके सामने हमारे अतीत का सबसे आश्चर्यजनक और चमत्कारी अनुभव उजागर करने जा रहे हैं। यह अनुभव सिर्फ़ उन लोगों के लाभ के लिए बताया जा रहा है, जो अपने भीतर सकारात्मक चरित्र के गुण विकसित करने के तरीक़ों की गंभीरता से तलाश कर रहे हैं।

जब हमने कई साल पहले आत्म-सुझाव के सिद्धांत को पहलेपहल समझना शुरू किया, तो हमने कुछ गुण विकसित करने में इसका व्यवहारिक उपयोग करने की योजना बनाई, जिनकी हम इतिहास के कुछ विख्यात लोगों में प्रशंसा करते थे।

रात को सोने से ठीक पहले हम अपनी आँखें बंद कर लेते थे और अपनी कल्पना में देखते थे (कृपया इसे अपने दिमाग़ में जमाकर रख लें - हमने जो देखा, वह हमारे मस्तिष्क में हमारे अवचेतन मन के निर्देश या सीधे आदेश के रूप में जान-बूझकर रखा गया था। हमने अपनी कल्पना के ज़रिये इसे बनाने के लिए एक नक़्शा दिया और इसका श्रेय किसी तरह की गुप्त विद्या या अपरिचित गूढ़ क्षेत्र को नहीं दिया गया)। हमने अपने सामने फ़र्श पर एक बड़ी टेबल रखी देखी।

फिर हमने अपनी कल्पना में चित्र बनाया कि कुछ लोग उस टेबल पर बैठे थे, जिनके चरित्र और जीवन से हम कुछ ख़ास गुण सीखना चाहते थे और आत्म-सुझाव के सिद्धांत के ज़रिये अपने चरित्र में जान-बूझकर डालना चाहते थे।

मिसाल के तौर पर, हमने जिन कुछ लोगों को एक काल्पनिक टेबल पर एक काल्पनिक जगह पर बैठने के लिए चुना, वे थे - लिंकन, इमर्सन, सुकरात, अरस्तू, नेपोलियन, जेफ़रसन, गैलिली के महापुरुष और मशहूर अँग्रेज़ वक्ता हेनरी वार्ड बीचर।

हमारा उद्देश्य आत्म-सुझाव के ज़रिये अपने अवचेतन मन पर इस विचार की छाप छोड़नी थी कि हममें वे गुण उतर रहे थे, जिनकी हम उनमें और अन्य महान लोगों में सबसे अधिक प्रशंसा करते थे।

हर रात एक घंटे या इससे ज़्यादा समय तक हम परामर्श टेबल पर यह काल्पनिक बैठक करते थे। दरअसल, यह परंपरा आज तक जारी है और जब भी हमें कोई ऐसा व्यक्ति मिलता है, जिसके किसी निश्चित गुण का हम अनुकरण करना चाहते हैं, तो हम परामर्श टेबल पर एक नए व्यक्ति को जोड़ लेते हैं।

महानता के भिन्न गुण विकसित करने के लिए ख़ुद को सचमुच दोबारा ढालें

लिंकन से हम वे गुण चाहते थे, जिनके लिए वे सबसे ज़्यादा मशहूर थे - उद्देश्य की ईमानदारी और मित्र-शत्रु से परे सबके प्रति न्याय का निष्पक्ष अहसास। उन्होंने एक आदर्श का प्रतिनिधित्व किया, जिसका उद्देश्य जनता यानी आम लोगों का उत्थान था। उनमें पूर्व स्थापित परंपराओं को तोड़ने का साहस भी था और परिस्थितियों की माँग के अनुरूप नई परंपराएँ स्थापित करने का साहस भी था। जिन गुणों की हम लिंकन में भूरि-भूरि प्रशंसा करते थे, उन्हें हम काल्पनिक परामर्श टेबल पर अपने ख़ुद के चरित्र में शामिल करने में जुट गए और हमने अपने अवचेतन मन को आदेश दिया कि यह देखे गए चित्र के हिसाब से सृजन करे।

हम नेपोलियन से अटूट लगन का गुण लेना चाहते थे; हम विपरीत परिस्थितियों को बदलने की उनकी रणनीतिक योग्यता सीखना चाहते थे; हम उनका आत्म-विश्वास और नेतृत्व व प्रेरित करने की उनकी अद्भुत योग्यता सीखना चाहते थे; हम शक्तियाँ व्यवस्थित करने की उनकी योग्यता सीखना चाहते थे, क्योंकि हम जानते थे कि सच्ची शक्ति सिर्फ़ बुद्धिमत्तापूर्वक व्यवस्थित और उचित रूप से निर्देशित प्रयासों के ज़रिये ही मिलती है।

इमर्सन से हम भविष्य की बहुत तीक्ष्ण अंतर्दृष्टि सीखना चाहते थे, जिसके लिए वे विख्यात थे। हम प्रकृति की लिखावट की व्याख्या की उनकी योग्यता चाहते थे, जैसी कि यह बहती धाराओं, गाती चिड़ियों, हँसते बच्चों, नीले आसमानों, सितारों से भरे आसमान, हरी घास और सुंदर फूलों में प्रकट होती है। हम मानव भावों की व्याख्या की उनकी योग्यता चाहते थे। हम कारण से परिणाम तक तर्क करने और इसके विपरीत, परिणाम से कारण तक तर्क करने की उनकी योग्यता चाहते थे।

हम सार्वजनिक व्याख्यानों में श्रोताओं का दिल जकड़ने की बीचर की चुंबकीय शक्ति आत्मसात करना चाहते थे, शक्ति और विश्वास के साथ बोलने की योग्यता चाहते थे, जिससे श्रोता हँसी या आँसुओं में डूब जाएँ और उनके साथ-साथ ख़ुशी और दुख महसूस करने लगें।

जब मैंने इन लोगों को अपने सामने काल्पनिक परामर्श टेबल के चारों ओर बैठे देखा, तो मैंने कुछ मिनट तक उनमें से प्रत्येक पर ध्यान दिया और अपने आप से कहा कि मैं वे गुण विकसित कर रहा हूँ, जिन्हें मैं उस व्यक्ति से हासिल करना चाहता हूँ।

अगर चरित्र निर्माण की मेरी इस काल्पनिक भूमिका से गुज़रने के मेरे अज्ञान पर आपको दुख के आँसू बहाने हों, तो उन्हें अभी बहा लें। अगर मेरी कार्यप्रणाली के ख़िलाफ़ निंदा भरे शब्द बोलने हों, तो उन्हें अभी बोल लें। अगर आपके अंदर आलोचना का भाव है, जो त्योरियाँ चढ़ाते चेहरे में अभिव्यक्ति की तलाश कर रहा हो, तो अभी त्योरी चढ़ा लें, क्योंकि मैं एक ऐसी चीज़ बताने वाला हूँ, जिससे आप शायद रुककर देखेंगे और तर्क करेंगे!

इस तकनीक से मुझे असाधारण सफलता मिली

जब मैंने ये काल्पनिक परामर्श बैठकें शुरू कीं, तब तक मैं सार्वजनिक संभाषण की कई कोशिशें कर चुका था, जो सभी बुरी तरह नाकाम रही थीं। लेकिन इस अभ्यास के एक सप्ताह बाद ही मैंने जो पहला भाषण दिया, उसने मेरे श्रोताओं को इतना प्रभावित किया कि मुझे उसी विषय पर एक और भाषण देने के लिए आमंत्रित किया गया। उस दिन के बाद से आज तक मैं लगातार बेहतर बन रहा हूँ।

पिछले साल सार्वजनिक वक्ता के रूप में मेरी सेवाओं की माँग इतनी ज़्यादा हो गई कि मुझे अमेरिका के ज़्यादातर हिस्सों का दौरा करना पड़ा और अग्रणी क्लबों, सामाजिक संगठनों, स्कूलों तथा विशेष रूप से आयोजित बैठकों में व्याख्यान देना पड़ा।

पिट्सबर्ग शहर में मैंने एडवर्टाइज़िंग क्लब के सामने "सफलता की जादुई सीढ़ी" भाषण दिया। मेरे श्रोताओं में अमेरिका के कुछ अग्रणी कारोबारी लीडर थे, कारनेगी स्टील कंपनी के अधिकारी थे, एचजे हेंज़ पिकल कंपनी के अधिकारी थे, द जोसेफ़ होम डिपार्टमेंट स्टोर के अधिकारी थे और शहर के अन्य दिग्गज उद्योगपति थे। ये विश्लेषणात्मक लोग थे, जो जानते थे कि वे कब कोई ठोस चीज़ देख रहे हैं। क्लब के कई सदस्यों ने बाद में मुझे बताया कि मेरे भाषण के अंत में क्लब में जितनी ज़ोरदार जयध्वनि हुई, उतनी पहले कभी नहीं हुई थी। पिट्सबर्ग से लौटने के कुछ समय बाद ही मुझे उस कार्यक्रम के लिए असोसिएटेड एडवर्टाइज़िंग क्लब्स ऑफ़ द वर्ल्ड से एक मेडल मिला।

कृपया यह न समझें कि मैं घमंड में डींग हाँक रहा हूँ। मैं आपको तथ्य, नाम और स्थान बता रहा हूँ और मेरा उद्देश्य यह दिखाना था कि मैं हेनरी वार्ड बीचर के जिस गुण की बहुत प्रशंसा करता था, उसे मैं अपने भीतर सचमुच विकसित करने लगा था। यह गुण काल्पनिक परामर्श टेबल पर विकसित हुआ, जब मेरी आँखें बंद थीं और मैंने बीचर को अपने काल्पनिक परामर्शदाता मंडल के सदस्य के रूप में बैठे देखा।

जिस सिद्धांत के ज़रिये मैंने यह योग्यता विकसित की, वह आत्म-सुझाव था। मैंने अपने मस्तिष्क को इस विचार से इतना भर लिया कि मैं बीचर के बराबर या बेहतर बन सकता हूँ कि कोई दूसरा परिणाम संभव ही नहीं था।

न ही यह मेरे वृत्तांत का अंत है - एक ऐसा वृत्तांत, जिसकी गवाही वे लाखों लोग दे सकते हैं, जो अब मुझे जानते हैं और पूरे अमेरिका के हर शहर, गाँव और कस्बे में रहते हैं! मैंने तुरंत असहिष्णुता की जगह सहिष्णुता रखना शुरू कर दिया; मैंने मित्र हो या शत्रु सबके प्रति न्याय के अद्भुत गुण में अमर लिंकन का अनुकरण शुरू कर दिया। फलस्वरूप मेरे कहे शब्दों में ही नहीं, बल्कि मेरी लेखनी में भी नई शक्ति आने लगी और मैंने शक्ति व विश्वास में अपनी लेखन योग्यता को निरंतर बढ़ते हुए उतनी ही स्पष्टता से देखा, जितनी स्पष्टता से मैं किसी साफ़ दिन सूरज को देख सकता हूँ।

कुछ महीने पहले मुझे इस बारे में एक अच्छा अनुभव मिला। शिकागो की मॉरिस पैकिंग कंपनी के अधिकारी श्री मायर्स ने यह टिप्पणी की कि हिल्स गोल्डन रूल मैग्ज़ीन में मेरे संपादकीय पढ़कर उन्हें स्वर्गीय अल्बर्ट हबार्ड की बहुत याद आती है, जिनका मैं प्रशंसक था। उन्होंने कुछ दिनों पहले अपने एक सहयोगी से कहा था कि मैं न सिर्फ़

अल्बर्ट हबार्ड के बराबर हो गया हूँ, बल्कि उनसे भी आगे निकल गया हूँ।

मैं एक बार फिर आपको याद दिला दूँ कि इन तथ्यों को नज़रअंदाज़ न करें या उन्हें अहंकार का नाम न दें। अगर मैं हबार्ड जितनी अच्छी तरह लिखता हूँ, तो ऐसा इसलिए है, क्योंकि मैंने इसकी इच्छा की थी। मैंने आत्म-सुझाव का जान-बूझकर इस्तेमाल करके अपने मन को आवेशित किया है कि मैं न सिर्फ़ उनकी बराबरी करूँ, बल्कि यदि संभव हो तो उनसे उत्कृष्ट और उद्देश्यपूर्ण बनूँ।

मैं इस तथ्य से अनजान नहीं हूँ कि अहंकार एक अक्षम्य कमज़ोरी है, लेखक में भी और वक्ता में भी और कोई भी मस्तिष्क के ऐसे खोखलेपन की इतनी भर्त्सना नहीं करता है, जितना कि यह लेखक करता है। लेकिन मुझे आपको यह भी याद दिलाना होगा कि यह हमेशा अहंकार नहीं होता, जब कोई लेखक अपने व्यक्तिगत अनुभव बताकर किसी विषय पर अपने पाठकों को वास्तविक जानकारी देना चाहता है। कई बार ऐसा करने के लिए साहस की ज़रूरत होती है। इस ख़ास प्रकरण में मैं अपना नाम नहीं लेना चाहता था, लेकिन इससे इस वृत्तांत का महत्त्व काफ़ी कम हो जाता। मैं ये व्यक्तिगत अनुभव सिर्फ़ इसलिए बता रहा हूँ, क्योंकि मैं जानता हूँ कि वे सच्चे हैं और यह विश्वास करता हूँ कि किसी तीसरे व्यक्ति की ओर से लिखने या आत्म-सुझाव के सिद्धांत का काल्पनिक उदाहरण देने से अच्छा है कि अहंकारी कहे जाने का जोखिम ले लूँ।

जीवन में निश्चित लक्ष्य का महत्त्व

आपका लेखक जीवन में अपने निश्चित लक्ष्य के विवरणों पर भी उतना ही ध्यान देता है, जितना कि वह किसी अट्टालिका की योजना बनाने पर देता। जीवन में आपकी उपलब्धि उन योजनाओं जितनी ही निश्चित होती है, जिनका इस्तेमाल आप अपने उद्देश्य को हासिल करने के लिए करते हैं।

इन पंक्तियों को लिखने के डेढ़ साल पहले मैंने जीवन में अपने निश्चित लक्ष्य के लिखित कथन को संशोधित किया था। मैंने "आमदनी" वाले पैराग्राफ़ में ज़्यादा बड़ी राशि लिख ली थी, जिसकी ज़रूरत मुझे उस शैक्षणिक कार्यक्रम को चलाने के लिए होगी, जिसकी रूपरेखा मैंने अपने स्कूल ऑफ़ बिज़नेस इकोनॉमिक्स के लिए बनाई थी।

जिस दिन मैंने जीवन में अपने निश्चित लक्ष्य के शब्दों में यह परिवर्तन किया, उसके बाद छह महीने के भीतर ही एक कॉरपोरेशन का प्रमुख मेरे पास आया, जिसने मुझे 1,05,200 डॉलर की सालाना वेतन का प्रस्ताव दिया, जिसमें से 5,200 डॉलर ऑफ़िस आने-जाने के लिए यात्रा व्यय था, जो शिकागो से बहुत दूर था। वेतन 1,00,000 डॉलर था। यह ठीक उतनी ही राशि थी, जितनी मैंने अपने निश्चित लक्ष्य के लिखित कथन में लिखी थी।

मैंने यह प्रस्ताव स्वीकार कर लिया और पाँच महीने से भी कम समय में मैंने संगठन को दमदार बनाया और मुझे नियुक्त करने वाली कंपनी के लिए दूसरी संपत्ति बना ली, जिसका अनुमानित मूल्य 20 मिलियन डॉलर से ज़्यादा था। मैं नाम इसलिए नहीं ले रहा हूँ, क्योंकि मेरे नियोक्ता ने एक शर्त लगा दी थी, जिसके ज़रिये उसने मुझे तयशुदा

1,00,000 डॉलर के वेतन का चूना लगा दिया।

दो असाधारण तथ्य हैं, जिनकी ओर मैं आपका ध्यान दिलाना चाहता हूँ:

पहला, मुझे ठीक उतनी ही राशि की पेशकश मिली, जितनी मैंने अपने निश्चित लक्ष्य में लिखी थी कि मैं अगले साल कमाना चाहता हूँ।

दूसरे, मैंने सचमुच वह राशि कमा ली (और वास्तव में, कमाने से भी कई गुना ज़्यादा किया), हालाँकि मैं उसे वसूल नहीं कर पाया।

अब कृपया मेरी घोषणा के शब्दों को दोबारा देखें कि मैं "1,00,000 डॉलर प्रति वर्ष कमाऊँगा।" फिर ख़ुद से यह सवाल पूछें, "क्या फ़र्क़ होता, अगर घोषणा में यह लिखा होता कि मैं एक साल में 1,00,000 डॉलर कमाऊँगा और प्राप्त करूँगा?"

सच कहूँ, तो मुझे नहीं पता कि अगर मैंने अपना निश्चित लक्ष्य इस शब्दावली में लिखा होता, तो परिणामों में कोई फ़र्क़ पड़ता।

कौन इतना समझदार है कि इस कथन की पुष्टि करे या इससे इंकार करे कि सृष्टि का एक नियम है, जिसके ज़रिये हम अपनी ओर उसे आकर्षित करते हैं, जिसके बारे में हमें यक़ीन होता है कि हम इस नियम के ज़रिये हासिल कर सकते हैं; कि हमें वह मिलता है, जो हम माँगते हैं, बशर्ते मिलना संभव हो और यह निष्पक्षता, न्याय व स्पष्ट रूप से बनी योजना पर आधारित हो।

मुझे विश्वास है कि सुव्यवस्थित प्रयासों वाले व्यक्ति के उद्देश्य को पराजित करना असंभव है। ऐसे व्यवस्थापन से आपके लेखक ने आश्चर्यजनक गति से जीवन में मनचाहा पद हासिल किया है और वह जानता है कि कोई भी ऐसा कर सकता है।

सेवा और त्याग बहुत ऊँची सफलता की कुंजियाँ हैं।

पिछले बारह महीनों में अपने सार्वजनिक संबोधनों में मैंने यह बात कम से कम हज़ार बार कही है कि जो व्यक्ति एक निश्चित योजना बनाने में समय लगाता है, जो दमदार और निष्पक्ष हो तथा जो सभी प्रभावित लोगों को लाभ पहुँचाती हो और फिर इतना आत्म-विश्वास विकसित करता है कि उस पर अंत तक अमल करे, उसे पराजित नहीं किया जा सकता।

मुझ पर कभी अति विश्वासी या अंधविश्वासी होने का आरोप नहीं लगाया गया है। मैं तथाकथित चमत्कारों से कभी बहुत ज़्यादा प्रभावित नहीं हुआ, लेकिन मैं यह स्वीकार करने के लिए बाध्य हूँ कि मैंने पिछले बीस वर्षों में अपने विकास के दौरान कुछ सिद्धांतों को कारगर होते देखा है, जिन्होंने चमत्कारी दिखने वाले परिणाम उत्पन्न किए हैं। मैंने अपने मस्तिष्क के विकास और प्रकटीकरण को देखा है। हालाँकि मैं आम तौर पर किसी "चमत्कार" से बहुत गहराई से प्रभावित नहीं होता हूँ, जिसका कारण मैं पता नहीं लगा पाता हूँ, लेकिन मुझे स्वीकार करना होगा कि मेरे ख़ुद के मस्तिष्क के विकास में बहुत कुछ हुआ है, जिसका कारण मुझे नहीं मालूम।

बहरहाल, मैं इतना जानता हूँ; मैं जानता हूँ कि मेरे बाहरी शारीरिक कार्य हमेशा उन

विचारों की प्रकृति के अनुरूप और सामंजस्य में होते हैं, जो मेरे दिमाग़ पर हावी रहते हैं, जिन विचारों को मैं अपने मस्तिष्क में आने की अनुमति देता हूँ या जिन्हें मैं जान-बूझकर वहाँ इसलिए रखता हूँ, ताकि वे मेरी शारीरिक गतिविधियों के ऊपर हावी हो जाएँ।

मेरे अनुभव ने निर्णायक रूप से साबित किया है कि चरित्र संयोग का मामला नहीं है! चरित्र आदेशानुसार ठीक उसी तरह बनाया जा सकता है, जिस तरह कि पहले बनाई गई योजनाओं के अनुरूप कोई मकान बनाया जाता है। मेरे अनुभव ने निर्णायक रूप से साबित किया है कि इंसान उल्लेखनीय रूप से बहुत ही कम समय में, कुछ सप्ताह से लेकर कुछ साल में, अपने चरित्र को दोबारा बना सकता है, जो उसके संकल्प और इच्छा पर निर्भर करता है।

व्यवहारिक मनोविज्ञान पर ये सबक़ शुरू करने के कुछ महीनों पहले मुझे एक अनुभव हुआ, जिससे शिकागो शहर में रुचि लेने वाले पक्षों का काफ़ी ध्यान मिला। जब मैं ए सी मैकक्लर्ग ऐंड कंपनी (शिकागो के सबसे बड़ा बुक ऐंड स्टेशनरी हाउस) के रिटेल विभाग में लिफ़्ट से निकल रहा था, तो लिफ़्ट चलाने वाले ने लिफ़्ट का दरवाज़ा खिसकने दिया, जिससे मैं लिफ़्ट के दरवाज़े और दीवार के बीच दब गया। काफ़ी दर्द हुआ, इसके अलावा इस दुर्घटना से मेरे कोट की आस्तीन फट गई और इतना नुक़सान हो गया कि मरम्मत संभव नज़र नहीं आ रही थी।

मैंने इस दुर्घटना की ख़बर स्टोर मैनेजर श्री र्‍यान को दी, जिन्होंने बहुत विनम्रता से मुझे बताया कि मुझे नुक़सान का हरजाना मिल जाएगा। कुछ समय बाद बीमा कंपनी ने अपने एजेंट को भेजा, मेरे कोट की जाँच की और मुझे हरजाना दे दिया। जब सब कुछ हो गया और सभी पक्ष संतुष्ट हो गए, तो मैं कोट को अपने टेलर के पास ले गया और उसने इतनी साफ़-सुथरी मरम्मत की कि यह बताया ही नहीं जा सकता था कि कोट कहाँ फटा था। मुझे बीमा कंपनी से जितना पैसा मिला था, उससे बहुत कम में टेलर ने काम कर दिया।

इस तरह मेरे पास वह पैसा था, जो मेरा नहीं था, लेकिन बीमा कंपनी संतुष्ट थी, मुझे लगता है इसलिए क्योंकि यह नए सूट की आधी से भी कम क़ीमत देकर बच गई थी। ए सी मैकक्लर्ग ऐंड कंपनी संतुष्ट थी, क्योंकि बीमा कंपनी ने मेरे नुक़सान की भरपाई कर दी थी और इस मामले में उन्हें कुछ ख़र्च नहीं करना पड़ा था।

लेकिन मैं संतुष्ट नहीं था!

मैं उस पैसे का इस्तेमाल कई उद्देश्यों से कर सकता था। क़ानूनी रूप से यह मेरा था, मैं इसका स्वामी था और इस पर मेरा हक़ था। न ही इसे हासिल करने के मेरे साधन पर कोई सवाल कर सकता था।

अगर बीमा कंपनी को पता होता कि सूट की इतनी साफ़-सुथरी मरम्मत हो सकती थी, तो यह शायद इतना बड़ा बिल चुकाने में नानुकुर करती, लेकिन मरम्मत में कितना ख़र्च आएगा, यह एक ऐसा सवाल था, जिसका जवाब पहले से नहीं दिया जा सकता था।

मैंने उस अतिरिक्त पैसे के लिए अपनी अंतरात्मा से बहस की, लेकिन यह मुझे इसे

रखने नहीं दे रही थी, इसलिए मैंने आख़िरकार यह समझौता कर लिया कि मैं आधी राशि लौटा दूँगा और बाक़ी आधी रख लूँगा, क्योंकि इसे ठीक कराने में मेरा काफ़ी समय ख़राब हुआ था और इस कारण भी कि कपड़े के दोषपूर्ण हिस्से पर मरम्मत बाद में दिख सकती है। मुझे अपने पक्ष में मसलों को काफ़ी खींचना पड़ा था, तभी मैं मरम्मत की वास्तविक लागत से ज़्यादा रखने में तर्कसंगत महसूस कर पाया।

जब मैंने पैसा लौटाया, तो मैकक्लर्ग ऐंड कंपनी ने सुझाव दिया कि मैं पैसा रखे रहूँ और भूल जाऊँ, जिस पर मैंने जवाब दिया, "यही तो दिक्क़त है; मैं इसे रखना चाहता हूँ, लेकिन मैं इसे भूल नहीं सकता!"

वह पैसा वापस लौटाने का एक ठोस कारण था। इसका नैतिकता या ईमानदारी से कोई लेना-देना नहीं था। इसका एसी मैकक्लर्ग ऐंड कंपनी या उनकी रक्षा करने वाली बीमा कंपनी के अधिकारों से कोई लेना-देना नहीं था। पैसा लौटाने के निर्णय पर पहुँचने के लिए मैंने कभी मैकक्लर्ग या बीमा कंपनी के बारे में नहीं सोचा। वे इस पूरे मामले से बाहर थे, क्योंकि वे संतुष्ट थे। मैंने तो सिर्फ़ अपने चरित्र के बारे में सोचा। मैं जानता था कि हर बात मेरी नैतिक प्रकृति को प्रभावित करती है और वह चरित्र इंसान की आदतों तथा नैतिक व्यवहार के महायोग से न ज़्यादा होता है, न कम। मैं जानता था कि मैं उस पैसे का अधिकारी बने बिना उसे अपने पास उसी तरह नहीं रख सकता, जिस तरह सेव का व्यापारी जाड़े के लिए सेवों का भंडारण करते समय पीपे में अच्छे सेवों के साथ सड़ा सेव रखना गवारा नहीं कर सकता।

मैंने पैसे इसलिए वापस किए, क्योंकि मैं ख़ुद को यह विश्वास दिलाना चाहता था कि कोई भी घटिया सामग्री मेरे जानते-बूझते हुए मेरे चरित्र में प्रवेश नहीं कर सकती। मैंने पैसे इसलिए वापस किए, क्योंकि इससे मुझे अपनी जाँच-परख करने का शानदार अवसर मिला। मुझे यह तय करने का अवसर मिला कि मेरे पास किस तरह की ईमानदारी है। क्या यह ऐसी ईमानदारी है, जो फ़ायदे की ख़ातिर मौजूद है या फिर यह ज़्यादा गहरा, ज़्यादा उदात्त और ज़्यादा सार्थक ब्रांड है, जो ज़्यादा शक्तिशाली बनने और ज़्यादा सेवा करने की ख़ातिर ईमानदार बनने के लिए उकसाता है।

मुझे विश्वास है कि यदि हमारी योजनाएँ ठोस आर्थिक सिद्धांतों की बुनियाद पर बनी हों; यदि वे सभी प्रभावित लोगों के प्रति निष्पक्ष और न्यायपूर्ण हों; और अगर हम उन योजनाओं के साथ चरित्र की प्रबल शक्ति और आत्म-विश्वास को रख सकें, जो अंतरात्मा को संतुष्ट करने वाली घटनाओं से बढ़ता है, तो हम शक्ति की ज़बर्दस्त धारा की सहायता से सफलता पर सवारी करेंगे, जिसे पृथ्वी की कोई ताक़त नहीं रोक सकती, एक ऐसी शक्ति जिसे बहुत कम लोग सही तरीक़े से समझ सकते हैं या व्याख्या कर सकते हैं।

शक्ति संगठित ज्ञान है, जो ऐसे उद्देश्यों के प्रति नियंत्रित और निर्देशित होता है, जो सभी प्रभावित लोगों के प्रति न्याय और निष्पक्षता पर टिके होते हैं। मानव शक्ति की दो श्रेणियाँ हैं। एक व्यक्तिगत शक्ति होती है और दूसरी व्यक्तियों के संगठन की शक्ति होती है, जो साझे लक्ष्य के प्रति सामंजस्य में काम करते हैं। बुद्धिमत्तापूर्वक निर्देशित संगठन के सिवाय कोई शक्ति हो ही नहीं सकती।

आप आत्म-सुझाव के सिद्धांत का इस्तेमाल किए बग़ैर अपनी व्यक्तिगत शक्तियों को किसी तरह से संगठित नहीं कर सकते। इसका कारण यह है कि आप अपनी शक्तियों, अपनी भावनाओं, अपनी बुद्धि, अपनी तार्किक शक्तियों या अपने शारीरिक कार्यों को एक योजना में एक साथ इकट्ठा किए बग़ैर, उन्हें सहसंबंधित किए बग़ैर और उन्हें योजना में लाए बग़ैर स्फूर्त नहीं कर सकते या प्रगतिशील बल नहीं दे सकते।

चाहे बड़ी हो या छोटी, कोई भी योजना आत्म-सुझाव के सिद्धांत के अलावा किसी तरह से आपके मस्तिष्क में बनाई नहीं जा सकती।

मस्तिष्क एक समृद्ध बाग की तरह है, क्योंकि यह बाहरी, भौतिक, शारीरिक गतिविधि की ऐसी फ़सल उगाएगा, जो मस्तिष्क के प्रबल विचारों की प्रकृति के हूबहू अनुरूप होती है, चाहे ये विचार वहाँ जान-बूझकर रखे गए हों या फिर वे बस घुमक्कड़ों तरह भटकते हुए आ गए हों और बिना किसी आमंत्रण के वहाँ आकर बस गए हों।

अपने प्रबल विचारों के प्रभावों से बचने का कोई रास्ता नहीं है। यदि आप हमेशा असफलता, ग़रीबी और हताशा के बारे में सोचते रहते हैं, तो सफलता, दौलत और साहस का आनंद लेने की कोई संभावना नहीं है। आप यह चुन सकते हैं कि आपका मानसिक ध्यान किस चीज़ पर केंद्रित रहे, इसलिए आप अपने चारित्रिक विकास को नियंत्रित कर सकते हैं, जिससे उन लोगों का चरित्र पता चलता है, जिन्हें आप अपनी ओर आकर्षित करेंगे। आपका मस्तिष्क वह चुंबक है, जो आपके सहयोगियों को आपके प्रति आकर्षित करता है, चाहे आप अपने जीवन में किसी भी मुक़ाम पर हों। इसलिए यह आपके हाथ में है कि आप मस्तिष्क को सिर्फ़ उन्हीं विचारों से चुंबकीकृत करें, जो उस प्रकार के लोगों को आकर्षित करें जिनके साथ आप जुड़ना चाहते हैं और जीवन में उस मुकाम को भी आकर्षित करें, जिसे आप हासिल करना चाहते हैं।

आत्म-सुझाव वह बुनियाद है, जिस पर और जिसके ज़रिये एक आकर्षक व्यक्तित्व का निर्माण होता है। इसका कारण यह है कि चरित्र मस्तिष्क के सहायक प्रबल विचारों के अनुरूप विकसित होता है, और ये विचार शरीर के कार्य को नियंत्रित करते हैं।

जब आप आत्म-सुझाव के सिद्धांत का इस्तेमाल करते हैं, तो आप अपने अवचेतन मन को एक चित्र या योजना देते हैं। जब आप योजना बनाने की इस प्रक्रिया पर उचित रूप से एकाग्र होना या ध्यान केंद्रित करना सीख लेते हैं, तो आप तुरंत अपने अवचेतन मन तक पहुँच सकते हैं और यह आपकी योजनाओं को कर्म में बदल देगा।

शुरुआती लोगों को अपनी योजनाओं की रूपरेखा को बार-बार दोहराना चाहिए, तभी अवचेतन मन इन योजनाओं को ग्रहण करेगा और वास्तविकता में बदलेगा। इसलिए अगर आपको उसी पल परिणाम न मिलें, तो हताश न हों। जिन्होंने महारत हासिल कर ली है, केवल वही अपने अवचेतन मन तक तुरंत पहुँच सकते हैं और उसे दिशा दे सकते हैं।

इस सबक़ को ख़त्म करते समय मैं आपको याद दिला दूँ कि आत्म-सुझाव के इस सिद्धांत के पीछे एक महत्त्वपूर्ण चीज़ है, जिसे आपको नज़रअंदाज़ नहीं करना चाहिए

और यह है शक्तिशाली, गहरी, बहुत भावनात्मक इच्छा। इच्छा मस्तिष्क के कार्यसंचालन की शुरुआत है। आप जिस भी चीज़ की इच्छा गहरी, जीवंत भाव से कर सकते हैं, उसे भौतिक वास्तविकता में बदल सकते हैं।

गहरी इच्छा सभी मानवीय उपलब्धियों की शुरुआत है। आत्म-सुझाव सिर्फ़ वह सिद्धांत है, जिसके ज़रिये वह इच्छा आपके अवचेतन मन तक पहुँचाई जाती है। शायद आपको यह साबित करने के लिए अपने ख़ुद के अनुभव से बाहर जाने की ज़रूरत नहीं है कि जिस भी चीज़ की इंसान प्रबल इच्छा करता है, उसे हासिल करना तुलनात्मक रूप से आसान होता है।

अगले अध्याय में हम सुझाव का विषय लेंगे और दिखाएँगे कि आत्म-सुझाव के ज़रिये अपने व्यक्तित्व को प्रगतिशील और आकर्षक बनाने के बाद इसका इस्तेमाल कैसे करें। सुझाव सभी सफल सेल्समैनशिप की बुनियाद है।

8

सुझाव आदेश से ज़्यादा असरदार होता है

पिछले सबक़ में हमने आत्म-सुझाव का अर्थ समझा। हमने उन सिद्धांतों को भी समझा, जिनके ज़रिये आत्म-सुझाव की कला सीखी जा सकती है। आत्म-सुझाव का अर्थ है स्वयं के द्वारा दिया गया सुझाव। अब हम मनोविज्ञान के अगले सिद्धांत पर आते हैं, जो है सुझाव:

सुझाव मनोविज्ञान का वह सिद्धांत है, जिसके ज़रिये हम दूसरों के मस्तिष्क को प्रभावित, निर्देशित और नियंत्रित कर सकते हैं। यह विज्ञापन और सेल्समैनशिप में इस्तेमाल होने वाला मुख्य सिद्धांत है। इसी सिद्धांत के ज़रिये मार्क एन्टोनी ने अपने अद्भुत भाषण से रोम की भीड़ को आंदोलित किया था, जैसा द साइकोलॉजी ऑफ़ सेल्समैनशिप (नेपोलियन हिल द्वारा लिखित पुस्तक) में बताया गया है।

सुझाव और आत्म-सुझाव में सिर्फ़ एक फ़र्क़ होता है - सुझाव से हम दूसरों के मन को प्रभावित करते हैं, जबकि आत्म-सुझाव से हम अपने ख़ुद के मन को प्रभावित करते हैं।

सुझाव मनोविज्ञान के सबसे सूक्ष्म और शक्तिशाली सिद्धांतों में से एक है। विज्ञान ने साबित कर दिया है कि इस सिद्धांत के विनाशकारी इस्तेमाल से किसी की जान तक ली जा सकती है, जबकि इसके सृजनात्मक इस्तेमाल से सभी तरह के रोग ख़त्म किए जा सकते हैं।

मैंने बहुत सारे मौक़ों पर व्यवहारिक मनोविज्ञान की कक्षाओं के सामने सुझाव की उल्लेखनीय शक्ति को इस तरह प्रदर्शित किया है:

“पिपरमेंट ऑइल” के लेबल वाली दो औंस की बोतल लेकर मैं संक्षेप में कहता हूँ कि मैं गंध की शक्ति प्रदर्शित करना चाहता हूँ। फिर मैं बोतल को अपनी क्लास के सामने इस तरह थामता हूँ, ताकि सब इसे देख सकें। मैं बताता हूँ कि इसमें पिपरमेंट का तेल भरा है और मैं जब इसकी कुछ बूँदें मेरे हाथ में थामे रूमाल पर डालूँगा, तो वे लगभग चालीस सेकंड में कमरे के सबसे दूर वाले छोर तक पहुँच जाएँगी। फिर मैं बोतल का ढक्कन खोलता हूँ और अपने रूमाल पर कुछ बूँदें गिराता हूँ, साथ ही चेहरा बनाकर यह संकेत देता हूँ कि गंध बहुत तीखी है। फिर मैं क्लास के सदस्यों से कहता हूँ कि जैसे ही

उन्हें पिपरमेंट की गंध का पहला झोंका महसूस हो, वे अपने हाथ उठा दें।

हाथ तेज़ी से ऊपर उठने लगते हैं; कई बार तो कक्षा के तीन-चौथाई सदस्य अपने हाथ उठा देते हैं।

फिर मैं बोतल खोलता हूँ और इसके अंदर के द्रव को धीरे-धीरे और शान से पी जाता हूँ। इसके बाद मैं यह भेद खोलता कि बोतल में शुद्ध पानी था! किसी को भी पिपरमेंट की गंध नहीं आई थी! यह बस नाक का वहम था, जिसे पूरी तरह से सुझाव के सिद्धांत ने उत्पन्न किया था।

जब मैं बड़ा हो रहा था, तो हमारे छोटे कस्बे में एक बूढ़ी औरत रहती थी, जो लगातार रोती रहती थी कि उसकी मौत कैंसर से होगी। जहाँ तक मुझे याद है, उसने अपने इस विश्वास को पाला-पोसा और वह अपने हर छोटे-मोटे काल्पनिक दर्द को कैंसर की शुरुआत मान लेती थी, जिसकी वह लंबे समय से अपेक्षा कर रही थी। मैंने देखा था कि वह अपने सीने पर हाथ रखकर कहती थी, "ओह, मुझे यक़ीन है कि कैंसर यहाँ बढ़ रहा है।" वह हमेशा अपने बाएँ सीने पर हाथ रखती थी, जहाँ उसे कैंसर होने का यक़ीन था।

यह अध्याय लिखते समय मुझे ख़बर मिली कि उस बूढ़ी औरत की मृत्यु बाएँ स्तन के कैंसर से ही हुई, ठीक उसी जगह जहाँ वह अपना डर बताते वक़्त हाथ रखती थी!

यदि सुझाव शरीर की स्वस्थ कोशिकाओं को कैंसर की परजीवी कोशिकाओं में बदल सकता है, तो क्या आप कल्पना नहीं कर सकते कि यह रोगग्रस्त शारीरिक कोशिकाओं को ख़त्म करने और उनकी जगह पर स्वस्थ कोशिकाएँ बनाने में कितना कुछ कर सकता है?

यदि सुझाव के सिद्धांत के ज़रिये सादे पानी की बोतल खोलने पर लोगों के समूह को पिपरमेंट के तेल की ख़ुशबू का यक़ीन दिलाया जा सकता है, तो क्या आप यह नहीं देख सकते कि आपके हर वैध काम में इस सिद्धांत के सृजनात्मक इस्तेमाल की कितनी उल्लेखनीय संभावनाएँ हैं?

कुछ साल पहले एक अपराधी को मौत की सज़ा मिली। उसे मृत्युदंड देने से पहले उस पर एक प्रयोग किया गया, जिससे यह बात निर्णायक रूप से साबित हो गई कि सुझाव के ज़रिये इंसान की जान भी ली जा सकती है। इस अपराधी को गिलोटीन तक लाया गया, उसकी आँखों पर पट्टी बाँधने के बाद उसका सिर चाकू के नीचे रखा गया और एक भारी बोर्ड उसकी गर्दन पर गिराया गया, ताकि उसे उसी तरह का झटका लगे, जैसा गिलोटीन से लगता। फिर धीरे-धीरे उसकी गर्दन पर गर्म पानी डाला गया और बहने दिया गया, ताकि उसे लगे कि गर्म ख़ून निकल रहा है। सात मिनट में डॉक्टरों ने अपराधी को मृत घोषित कर दिया। सुझाव के सिद्धांत के ज़रिये उसकी कल्पना ने तीखी नोक वाले बोर्ड को सचमुच गिलोटीन की ब्लेड में बदल लिया था और उसके दिल ने धड़कना बंद कर दिया था।

"मानसिक उपचारक" जितने भी रोगों का इलाज करते हैं, सुझाव के सिद्धांत के

ज़रिये ही करते हैं। आजकल कई डॉक्टर कम दवाओं का इस्तेमाल कर रहे हैं और ज़्यादा मानसिक सुझाव दे रहे हैं। मेरे ही परिवार के दो सदस्य डॉक्टर हैं और उन्होंने मुझे जानकारी दी कि वे कुछ साल पहले के मुक़ाबले आज "आटे की गोलियों" का ज़्यादा इस्तेमाल कर रहे हैं। एक चिकित्सक ने मुझे बताया कि उसके एक मरीज़ को सिर में भीषण दर्द हो रहा था, लेकिन उसे सिर्फ़ चंद मिनटों में ही राहत मिल गई, क्योंकि रोगी को यह विश्वास था कि उसे एस्पिरिन खिलाई गई है, जबकि दरअसल उसे सफ़ेद आटे की गोली खिलाई गई थी।

सम्मोहन भी पूरी तरह से सुझाव के सिद्धांत के ज़रिये काम करता है। सामान्य विश्वास के विपरीत, किसी व्यक्ति को उसकी सहमति के बिना सम्मोहित नहीं किया जा सकता। सच्चाई यह है कि सम्मोहक का नहीं, बल्कि सम्मोहित व्यक्ति का मन ही उस लक्षण को उत्पन्न करता है, जिसे हम सम्मोहन कहते हैं।

सम्मोहन करने वाला तो किसी व्यक्ति को सम्मोहित करने की दिशा में बस इतना कर सकता है कि वह उसके चेतन मन को "प्रभावहीन" कर दे और इसके बाद उसके अवचेतन मन तक अपने मनचाहे सुझाव पहुँचा दे। जब मन "प्रभावहीन" हो जाता है, तो हमारे पास उस व्यक्ति के चेतन मन के पार जाने या उसे शक्तिहीन करने की शक्ति आ जाती है। हम इस विषय पर दोबारा लौटेंगे और चेतन मन को शक्तिहीन या निष्क्रिय करने की कुछ विधियाँ बताएँगे, लेकिन आइए पहले उस विधि को समझ लें, जिसके ज़रिये सम्मोहन उत्पन्न होता है। यह वर्णन एक सम्मोहनकर्ता के शब्दों में है:

"पहले तो मैं संबंधित व्यक्ति के साथ कई बार तो एक-दो घंटे तक सहानुभूतिपूर्वक उस समस्या के बारे में बातचीत करता हूँ, जिसे वह हटाना चाहता है। जब मैं उसकी प्रबल प्रवृत्तियों या नियंत्रणकारी विचार से पूरी तरह परिचित हो जाता हूँ और सबसे बढ़कर, उसका विश्वास हासिल कर लेता हूँ, तो इसके बाद मैं उसे एक आरामदेह मुद्रा में लिटा देता हूँ। फिर मैं उनसे आरामदेह बातचीत करता रहता हूँ, जैसी कि नीचे बताई गई है। मेरी बातचीत का लक्ष्य यह रहता है कि उनकी आँखों और कानों पर नीरस प्रभाव पड़े।"

"मैं चाहता हूँ कि आप इस हीरे को देखें (या दिखाने के लिए कोई भी आरामदेह वस्तु चुन लें)। सपने भरे, गाफ़िल अंदाज़ में और सूनी, भावहीन मुद्रा में इसे देखें। किसी चीज़ के बारे में न सोचें, अपने मन को एकाग्र न करें या इस पर अपनी निगाह केंद्रित न करें। आँखों की मांसपेशियों को ढीला छोड़ दें, ताकि उस वस्तु की आकृति धुँधली दिखे। इसे स्पष्टता से देखने की कोशिश न करें। इसके बजाय, हीरे के अंदर और इसके पार इस तरह देखें, जैसे कि आप अपने और किसी दूर के दृश्य के बीच खड़े मृत पेड़ को देखते हैं, जिस पर आप मनन कर रहे हैं।"

"कोई कोशिश न करें, क्योंकि हम जैसी मानसिक अवस्था चाहते हैं, उसे लाने के लिए आप कुछ नहीं कर सकते। यह न सोचें कि क्या होने वाला है, क्योंकि कुछ नहीं होने वाला है। भयभीत, शंकालु या अविश्वासी न बनें। किसी चीज़ के घटित होने की इच्छा न करें, न ही यह देखें कि क्या हो सकता है - न ही अपने दिमाग़ में चलने वाली चीज़ों का विश्लेषण करें। कोई कोशिश न करें, बल्कि ज़्यादा से ज़्यादा नकारात्मक, आलसी और

उदासीन बन जाएँ।"

"नींद आने के जाने-पहचाने संकेतों की उम्मीद करें, जो इंद्रियों तथा मस्तिष्क के शिथिल होने से जुड़े हैं - भारी पलकें, अनिच्छुक कान, मांसपेशियाँ और त्वचा ताप, आर्द्रता, भेद्यता के उद्दीपन के प्रति उदासीन हैं। 'उनींदेपन' की वह आनंददायक अनुभूति आपकी पलकों को झुका रही है और आपकी इंद्रियों को 'भुलक्कड़' बना रही है। आप आवेग के सामने झुक जाते हैं, जब आपके और रंग व प्रकाश के बाहरी जगत के बीच पर्दे गिराए जाते हैं।"

"आपकी इंद्रियाँ उनींदी हो जाती हैं। नींद का मतलब आँखों के लिए अँधेरा और कानों के लिए ख़ामोशी है, और आपका कान ध्वनियों के प्रति ख़ुद को बंद करके ख़ामोशी हासिल करता है। मेरे शब्दों की ध्वनि में आपकी रुचि कम हो रही है। आपकी सारी ऊर्जा और संघर्ष एक रहस्यमय दूरी में फिसल रहा है। सुखद प्रभाव के प्रति समर्पण का कृतज्ञतापूर्ण अहसास, जिसका आप विरोध न तो कर सकते हैं, न करेंगे, आप पर छा रहा है। यह आपके पूरे शरीर को अपने आगोश में ले रहा है और आप शारीरिक दृष्टि से ख़ुश हैं। आपको ताज़गी भरी नींद आने लगी है।"

अब तक दी गई सामग्री को पढ़कर आप स्पष्ट रूप से समझ गए होंगे कि सम्मोहनकर्ता का पहला काम चेतन मन को शक्तिहीन करना है। ("चेतन मन" से हमारा मतलब मन के उस खंड से है, जिसका इस्तेमाल हम जाग्रत अवस्था में करते हैं।) जब चेतन मन आंशिक रूप से या पूरी तरह से "प्रभावहीन" या निष्क्रिय कर दिया जाता है, तो सम्मोहनकर्ता उस व्यक्ति के अवचेतन मन को सीधे सुझाव देकर उससे चालाकी से काम कराता है। अवचेतन मन से जो भी कहा जाता है, यह उसे कर देता है। यह कोई सवाल नहीं पूछता, बल्कि पाँच इंद्रियों के ज़रिये इस तक पहुँचने वाली इंद्रिय छवियों पर काम करता है। चेतन मन का तर्क जाग्रत घंटों के दौरान प्रहरी बनकर दृष्टि, गंध, स्वाद, स्पर्श और श्रवण के द्वारों की रक्षा करता है, लेकिन जिस पल हम सोते हैं या किसी कारण अर्ध-चेतन हो जाते हैं, यह प्रहरी निष्क्रिय हो जाता है।

सम्मोहन की कई अलग-अलग हदें हैं, जिन तक किसी व्यक्ति को सुझाव के सिद्धांत से सम्मोहित किया जा सकता है। मंच पर प्रदर्शन करने वाले पेशेवर सम्मोहनकर्ता आम तौर पर व्यक्ति के मन पर पूरा नियंत्रण हासिल कर लेते हैं और उनसे सभी तरह की विचित्र तथा गरिमाहीन हरकतें कराते हैं। इस सम्मोहन से काफ़ी कमज़ोर सम्मोहन भी होता है, जिससे लोगों को सम्मोहित व नियंत्रित किया जा सकता है, हालाँकि सम्मोहन करने वाला यह बात नहीं जानता है। हम आपका ध्यान सम्मोहन की इस अधिक "अदृश्य" हद की ओर आकर्षित करना चाहते हैं, क्योंकि इसी प्रकार के सुझावों का सबसे आम इस्तेमाल ग़ैर-पेशेवर लोग उन लोगों पर करते हैं, जिन्हें वे नियंत्रित या प्रभावित करना चाहते हैं।

चाहे सम्मोहित हो रहे व्यक्ति पूर्ण सम्मोहन में हों या केवल आंशिक रूप से प्रभावित हों, उनके मन में एक भाव होना अनिवार्य है और यह है भोला अति विश्वास। पेशेवर हो या ग़ैर-पेशेवर, सम्मोहन करने वाले को इन लोगों के मन को निर्देशित या नियंत्रित करने

से पहले उन्हें असाधारण विश्वास की अवस्था में लाना होता है।

दूसरे शब्दों में, सुझाव के ज़रिये किसी मस्तिष्क को प्रभावित तभी किया जा सकता है, जब उसे "प्रभावहीन" कर दिया जाए। अब हम उन विधियों के वर्णन पर आते हैं, जिनसे मन को "प्रभावहीन" किया जा सकता है।

दूसरे शब्दों में, हम आपको अब दिखाएँगे कि सुझाव के सिद्धांत का व्यवहारिक इस्तेमाल कैसे करें, लेकिन इससे पहले आपको यह चेतावनी दी जानी चाहिए कि इससे आपको सफलता या असफलता, ख़ुशी या दुख कुछ भी मिल सकता है, जो इस बात पर निर्भर करता है कि आप इसका कैसा इस्तेमाल करते हैं!

मन को "प्रभावहीन" करने से मेरा क्या मतलब है, इसका सर्वश्रेष्ठ वर्णन करने के लिए मैं एक प्रकरण बताना चाहूँगा, जिससे मतलब ज़्यादा अच्छी तरह समझ आ जाएगा। कुछ साल पहले पुलिस ने कुख्यात बदमाशों के एक गिरोह को गिरफ़्तार किया, जो शिकागो शहर में "अतीन्द्रिय" या "ज्योतिषी" पार्लर चला रहे थे। नक़ली दुकानों की इस श्रृंखला का सरगना बर्टस्के नाम का आदमी था। वे पैसे वाले अंधविश्वासी, विश्वास करने वाले लोगों को फाँसते थे, जो इन दुकानों में अपना भाग्य पूछने आते थे, ताकि उनसे धोखे से पैसे ऐंठे जा सकें। वे मन को चालाकी से किस तरह बहकाते थे, इसका वर्णन मैं करने जा रहा हूँ।

नक़ली भाग्य बताने वाली इन दुकानों में से एक की प्रभारी महिला या "भविष्यदृष्टा" अपने ग्राहकों के राज़ जान लेती थी। वह पता लगा लेती थी कि उनकी आर्थिक स्थिति कैसी है, उनके पास किस तरह की दौलत है और इसी तरह की बाक़ी जानकारी। दरअसल यह जानकारी आसानी से मिल जाती थी, भाग्य बताने वाली दुकान में लोगों को कारोबार, प्रेम, स्वास्थ्य आदि के बारे में सलाह दी जाती थी। इस तरह वे लोग उपयुक्त शिकार चुनते थे और पूरी जानकारी हासिल करके "अतीन्द्रिय ट्रस्ट" के मुखिया श्री बर्टस्के तक पहुँचा देते थे।

सबसे उपयुक्त अवसर पर "भविष्यदृष्टा" अपने शिकार को सलाह देती थी कि वह किसी व्यवसायी से परामर्श ले, जिस पर यह विश्वास किया जा सकता है कि वह "षड्यंत्र रचने वाले परिवारजनों" के पूर्वाग्रहों से मुक्त होगा, साथ ही वह यह भविष्यवाणी भी करती थी कि ऐसा व्यक्ति शिकार को जल्दी ही मिलने वाला है। निश्चित रूप से, जल्दी ही बर्टस्के भी उसी नक़ली भाग्य बताने वाली दुकान में "आते" थे और "मैडम भविष्यदृष्टा" से निवेश और व्यवसाय के बारे में सलाह लेते थे। "विशुद्ध संयोग" से शिकार का उनसे परिचय करा दिया जाता था।

शिकार को "भविष्यदृष्टा" गोपनीय अंदाज़ में बताती थी, "वे बहुत पैसे वाले आदमी हैं।" इसके बाद वह यह जानकारी भी देती थी कि वे "बड़े दिल वाले" व्यक्ति हैं, जिन्हें कारोबार में सफलता हासिल करने में दूसरे लोगों की मदद करने में ख़ुशी होती थी। श्री बर्टस्के की पोशाक बेदाग़ रहती है और वे दौलतमंद व अमीर दिखते हैं। वे शिकार से मिलते हैं, सुखद बातचीत करते हैं और "श्री मॉर्गनबिल्ट" के साथ एक महत्त्वपूर्ण मुलाक़ात करने के लिए जल्दी चले जाते हैं।

अगली बार जब शिकार नक़ली भाग्य बताने वाली दुकान में आता है, तो वह (उन्होंने दोनों लिंगों के लोगों को सफलतापूर्वक धोखा दिया था) श्री बर्टस्के को "अमीर श्री वांडरमॉर्गन के साथ अपॉइंटमेंट के लिए अभी-अभी" जाते देखता है। वे जल्दी से बाहर जाते हैं और शिकार के प्रति बहुत कम सम्मान दिखाते हैं। यह नाटक कई बार दोहराया जाता है, जब तक कि शिकार का सारा "संकोच" या "शंका" ख़त्म नहीं हो जाती और वह यह महसूस नहीं करने लगता कि श्री बर्टस्के काफ़ी व्यस्त इंसान हैं और उनके पास दूसरों को देने के लिए बहुत कम समय है।

अंत में, जब शिकार छल-कपट के पहले पायदान के पार चला जाता था और यह महसूस कराया जाता था कि श्री बर्टस्के का डिनर आमंत्रण मिलना बहुत सम्मान और सौभाग्य की बात होगी, तो इसके बाद ऐसा आमंत्रण दे दिया जाता था। शिकार को सबसे अभिजात्य क्लब या सबसे शानदार कैफ़े में ले जाया जाता था और इतना बढ़िया डिनर कराया जाता था, जिसमें सामान्य तौर पर एक पूरे हफ़्ते की आजीविका से ज़्यादा ख़र्च आता। बिल मेज़बान श्री बर्टस्के चुकाते थे, जिनका परिचय "जज" अमुक के रूप में दिया जाता था और जिनके पास स्पष्ट रूप से ढेर सारा पैसा था और वे इसके संग्रह से दूर भाग रहे थे।

श्री बर्टस्के के अंदर की जेब में एक कार्ड इंडेक्स है, जिसमें शिकार की हर कमज़ोरी, हर विचित्र आदत, हर सनक विस्तार से लिखी है, जिसका सटीकता से विश्लेषण किया जा चुका है। अगर वह कुत्तों का प्रेमी है, तो यह तथ्य भी प्रमाणित किया जा चुका है। अगर वह घोड़ों से प्रेम करता है, तो यह तथ्य भी प्रमाणित किया गया है।

खेल शुरू हो चुका है! मिसाल के तौर पर, अगर शिकार को घुड़सवारी से प्रेम है, तो भद्र, अमीर और सज्जन श्री बर्टस्के यह सुनिश्चित करेंगे कि उनका अच्छी नस्ल का घोड़ा शिकार के लिए उपलब्ध रहे। अगर शिकार कार चलाने का शौकीन है, तो मधुरभाषी श्री बर्टस्के की पैकर्ड दरवाज़े पर इंतज़ार कर रही होगी।

मनोरंजन का यह प्रकार शिकार की रुचियों के हिसाब से बदल जाता था और इसका ख़र्च हमेशा अब "विश्वसनीय मित्र" श्री बर्टस्के द्वारा उठाया जाता था। यह नीति तब तक चलती थी, जब तक कि शिकार का मन पूरी तरह से प्रभावहीन नहीं हो जाता था! यानी, जब तक वह किसी भी घटना, कथन या सुझाव के प्रति शंका महसूस करना पूरी तरह से नहीं छोड़ देता था। शिकार को अब मधुरभाषी श्री बर्टस्के पर पूरा भरोसा हो चुका है और यह सब सिर्फ़ "संयोगवश हुई मुलाक़ात" का नतीजा है। कुछ मामलों में श्री बर्टस्के छह महीनों तक "अपने शिकार के साथ खेलते थे," और वार करने के उपयुक्त अवसर का इंतज़ार करते थे और फिर "खेल" सैकड़ों, यहाँ तक कि हज़ारों डॉलरों तक बढ़ जाता था।

जो प्रकरण रोशनी में आए, उनके विवरणों के अनुसार बर्टस्के के कुछ शिकारों ने तो उनकी सलाह पर बोगस कंपनियों में "निवेश" के लिए 50,000 से ज़्यादा डॉलर दिए। कई बार ऐसा उनकी इस "सामान्य" टिप्पणी पर किया गया कि उन्होंने ऐसे कारोबार में निवेश किया था, जिससे उन्हें बहुत फ़ायदा हो रहा था। एक मौक़े पर तो उन्होंने बात-बात

में 10,000 डॉलर का “डिविडेंड” चेक दिखाया - जो उसे किसी नक़ली कॉरपोरेशन में सिर्फ़ 20,000 डॉलर के निवेश के बदले मिला था। ध्यान दें, बर्टस्के इतने चतुर थे कि वे इनमें से किसी बोगस कंपनी में निवेश करने के लिए अपने शिकारों को नहीं मनाते थे - वे मानव स्वभाव को बहुत अच्छी तरह जानते थे - वे तो कभी-कभार जानकारी देने में थोड़े “लापरवाह” हो जाते थे, जिसे शिकार आसानी से समझ सके और उसका इस्तेमाल कर सके।

सुझाव सीधी-सीधी माँग या आग्रह से ज़्यादा प्रभावी होता है।

सूक्ष्म सुझाव में अद्भुत शक्ति होती है और “दौलतमंद” श्री बर्टस्के इसका इस्तेमाल करना अच्छी तरह जानते थे। एक मौक़े पर तो उनकी शिकार एक बूढ़ी महिला उन पर इतना ज़्यादा विश्वास करने लगी कि वह बैंक से भारी रक़म निकालकर श्री बर्टस्के के पास पहुँच गई और उन्हें मनाने लगी कि वे महिला की तरफ़ से इस पैसे का निवेश कर दें। बर्टस्के ने उस महिला का प्रस्ताव ठुकराते हुए कहा कि उनके ख़ुद के पास थोड़ा पैसा रखा है, जिसका वे निवेश करना चाहते हैं, लेकिन उस वक़्त निवेश का कोई अच्छा अवसर मौजूद नहीं है।

श्री बर्टस्के ने उस महिला को इसलिए वापस भेजा, क्योंकि वे उसे ज़्यादा बड़े दाँव के लिए फँसा रहे थे। वे जानते थे कि उस महिला के पास कितना ज़्यादा पैसा था और वे सारा पैसा हड़पने का इरादा रखते थे। इसलिए कुछ दिनों बाद उस महिला को सुखद हैरानी हुई, जब श्री बर्टस्के ने उसे फ़ोन किया कि उनके एक बहुत ख़ास मित्र की बदौलत महिला को बहुत मूल्यवान कंपनी के निश्चित हिस्से में निवेश करने का “अवसर संभवतः मिल सकता है,” बशर्ते वह पूरा हिस्सा ले सके। वे इस बात की गारंटी नहीं दे सकते कि यह हिस्सा महिला को मिल ही जाएगा, लेकिन वह कोशिश कर सकती है। महिला ने कोशिश की! उसका पैसा एक घंटे बाद ही बर्टस्के के अंदर की जेब में पहुँच गया था।

इन विवरणों से आप समझ गए होंगे कि मन को “प्रभावहीन” करने का क्या मतलब है। मन को प्रभावहीन करने और इसे किसी सुझाव को स्वीकार करने तथा उस पर काम करने को विवश करने के लिए बस इतनी ही ज़रूरत होती है कि सामने वाला इंसान बहुत विश्वास करता हो या सामान्य से ज़्यादा भोला हो। ज़ाहिर है, किसी व्यक्ति के मन को प्रभावहीन करने और हमारे मनचाहे सुझाव के बीज पाने के लिए तैयार करने के हज़ारों तरीक़े हैं। उन्हें गिनाना ज़रूरी नहीं है, क्योंकि आप अपने ख़ुद के अनुभव से सारा व्यवहारिक ज्ञान ग्रहण कर सकते हैं, जिसकी ज़रूरत आपको इस सिद्धांत पर अमल करने के लिए है।

कुछ प्रकरणों में किसी व्यक्ति के मन को महीनों तक तैयार करने की ज़रूरत हो सकती है, ताकि वह आपके सुझाव के बीज को विश्वास के साथ ग्रहण कर ले। कई मामलों में चंद मिनट या चंद सेकंड ही काफ़ी हो सकते हैं। इस तथ्य को जान लें और मान लें कि आप उस व्यक्ति के मन को प्रभावित नहीं कर सकते, जो आपके प्रति शत्रुतापूर्ण हो या जिसका आप पर पूरा भरोसा न हो। इसलिए चाहे आप उपदेश दे रहे हों, सामान बेच रहे हों या जूरी के सामने मुकदमा लड़ रहे हों, सबसे पहला क़दम यह है कि आप

जिसे भी प्रभावित करना चाहते हैं, उसका विश्वास हासिल करें।

शेक्सपियर के नाटक में सीज़र को दफ़नाते समय मार्क एंटोनी का उल्लेखनीय भाषण पढ़ें। इसमें आपको दिख जाएगा कि मार्क एंटोनी ने हमारे बताए इसी सिद्धांत का इस्तेमाल करके किस तरह एक शत्रुतापूर्ण भीड़ को पूरी तरह निरस्त्र कर दिया था।

आइए, हम इस अद्भुत भाषण की शुरुआत का विश्लेषण करें, क्योंकि इसमें आपको व्यवहारिक मनोविज्ञान का एक अनमोल सबक़ मिल सकता है। ब्रूटस ने भीड़ को बता दिया है कि उसने सीज़र को क्यों मारा था और भीड़ ब्रूटस के पक्ष में हो गई थी। सीज़र का मित्र मार्क एंटोनी अब मंच पर अपनी दलील देने आते हैं। भीड़ शुरुआत में एंटोनी के ख़िलाफ़ है। इसके अलावा, भीड़ यह उम्मीद कर रही है कि वे ब्रूटस का विरोध करेंगे और उन पर हमला करेंगे। लेकिन मार्क एंटोनी चतुर मनोवैज्ञानिक हैं, इसलिए वे ऐसा कुछ नहीं करते हैं। वे कहते हैं, "मित्रों, रोमवासियों, देशवासियों, मेरे शब्दों पर ग़ौर करें; मैं सीज़र की प्रशंसा करने नहीं, बल्कि उसे दफ़नाने आया हूँ।"

भीड़ यह उम्मीद कर रही थी कि वे अपने मित्र सीज़र की प्रशंसा करने आए थे (जो वे सचमुच करना चाहते थे), लेकिन वे ऐसा तब तक नहीं करना चाहते थे, जब तक कि भीड़ का मन प्रभावहीन न हो जाए और उनकी बात को अनुकूल ढंग से ग्रहण करने को तैयार न हो। मार्क एंटोनी का भाषण जिस योजना पर बना था, अगर वह उलट जाता और अगर वे शुरुआत में ही व्यंग्यपूर्ण अंदाज़ में ब्रूटस को एक "सम्मानित" व्यक्ति कहते, तो संभवतः भीड़ उनकी हत्या कर देती।

मैं एक बहुत ही योग्य और सफल वकील को जानता हूँ। जूरी को संबोधित करते समय यह वकील भी उसी मनोविज्ञान का इस्तेमाल करता है, जिसका इस्तेमाल मार्क एंटोनी ने किया था। मैंने एक बार उसे जूरी से ऐसी बातें करते सुना, जिससे कुछ मिनट तक तो मुझे लगा कि वह या तो शराब पीकर आया है या फिर अचानक उसका दिमाग़ी संतुलन हिल गया है।

उसने अपने विरोधियों के गुणों की प्रशंसा करके शुरुआत की। ज़ाहिर है, वह अपने मुवक्किल के ख़िलाफ़ उनके मुकदमे को मज़बूत कर रहा था। उसने यह कहकर शुरुआत की, "जूरी के सज्जनों, मैं आपको चौंकाना नहीं चाहता हूँ, लेकिन इस प्रकरण से जुड़े कुछ बिंदु मेरे मुवक्किल के ख़िलाफ़ हैं," और फिर वह उनमें से हर बिंदु की ओर ध्यान आकर्षित करने लगा। (ज़ाहिर है, ये बिंदु विरोधी वकील पहले ही उठा चुका था।)

जब वह कुछ समय तक इसी तर्ज पर बोलता रहा, तो फिर वह अचानक रुका और गहरे नाटकीय अंदाज़ में बोला, "लेकिन - दूसरा पक्ष इस प्रकरण के बारे में यह कहता है। अब जब हम जान गए हैं कि उनकी दलीलें क्या हैं, तो आइए हम इस प्रकरण के दूसरे पक्ष पर निगाह डालते हैं।" इसके बाद यह वकील उस जूरी के मन के साथ उसी तरह खेलता रहा, जैसे कोई वायलिन वादक अपने वाद्ययंत्र के तारों के साथ खेलता है और नतीजा यह हुआ कि पंद्रह मिनट के भीतर जूरी के आधे से ज़्यादा सदस्यों की आँखों में आँसू आ गए थे। अपने भाषण के अंत में वह अपनी सीट में लुढ़क गया, जैसे भावनाओं के सैलाब से निढाल हो गया हो। जूरी अंदर गए और आधे घंटे से भी कम समय में

लौटकर उन्होंने मेरे वकील मित्र के पक्ष में फ़ैसला सुना दिया।

अगर इस वकील ने अपने विरोधी की दलील की कमियाँ बताकर शुरुआत की होती और जूरी के सामने अपनी ख़ूबियों का बखान करने लगता, तो निस्संदेह वह हार जाता। लेकिन जैसा मुझे बाद में पता चला, यह वकील शेक्सपियर का बड़ा प्रशंसक था। उसने अपने लगभग सभी मुकदमों में मार्क एंटोनी वाले मनोविज्ञान का इस्तेमाल किया था और कहा जाता है कि वह अपने समुदाय में किसी दूसरे वकील की तुलना में कम मुकदमे हारा था।

इसी सिद्धांत का इस्तेमाल सफल सेल्सपीपुल भी करते हैं। वे न सिर्फ़ अपने प्रतिस्पर्धी को "गिराने" से परहेज करते हैं, बल्कि प्रतिस्पर्धी की ज़ोरदार प्रशंसा करने की भी कोशिश करते हैं। किसी को भी ख़ुद को माहिर सेल्सपीपुल नहीं मानना चाहिए, जब तक कि वह मार्क एंटोनी वाले मनोविज्ञान में माहिर न हो जाए और इसे लागू करना न सीख ले। यह भाषण सेल्समैनशिप के बारे में लिखे गए महानतम सबक़ों में से एक है। अगर कोई सेल्सपर्सन कोई बिक्री गँवाता है, तो इस बात की संभावना निन्यानवे में से एक है कि उसने संभावित ख़रीदार के मन को सही तरीक़े से तैयार न कर पाने के कारण इसे गँवाया है, बिक्री "हासिल" करने की कोशिश में बहुत ज़्यादा समय ख़र्च करने में इसे गँवाया है और अंतिम उत्कर्ष तक कुछ ज़्यादा ही जल्दी पहुँचने की कोशिश में इसे गँवाया है। सफल सेल्सपर्सन को ख़रीदार के मन को इस तरह तैयार करना चाहिए कि वह सवाल या प्रतिरोध किए बिना उनका सुझाव ग्रहण कर ले!

मानव मन जटिल है। इसका एक लक्षण यह तथ्य है कि अवचेतन खंड तक पहुँचने वाली सभी छवियाँ कुछ समूहों में दर्ज की जाती हैं यानी सामंजस्य में रहने वाली और क़रीबी रूप से जुड़ी छवियाँ एक समूह में रहती हैं। इसी कारण जब इनमें से किसी एक छवि को चेतना में लाया जाता है, तो इसके साथ जुड़ी बाक़ी सभी छवियाँ सामने आ जाती हैं। उदाहरण के लिए, किसी व्यक्ति के मन में शक पैदा करने वाला कोई भी ऐसा एकमात्र कार्य या शब्द, शक पैदा करने वाले उसके तमाम अनुभवों को उसके चेतन मस्तिष्क में जगाने के लिहाज से पर्याप्त है। संगठन के नियम के अनुसार, सभी समान भावनाएँ, अनुभव या मस्तिष्क तक पहुँचने वाले महसूस किए जाने वाले विचार एक साथ दर्ज होते हैं जिससे कि किसी एक की स्मृति जगने से अन्य तमाम बातों के उभरने की प्रवृत्ति होती है।

एक छोटा-सा कंकड़ पानी में फेंकने पर लहरें बनाने लगता है, जो तेज़ी से कई गुना होती जाती हैं। इसी तरह किसी एक छवि को जाग्रत करने पर अवचेतन मन उसके साथ जुड़ी सभी सामंजस्यपूर्ण भावनाओं या इंद्रियगत छवियों को चेतना में ले आता है, जिनका इसने संग्रह कर रखा है। किसी व्यक्ति के मन में शंका का भाव जगाने पर क्या होगा? इससे शंका उत्पन्न करने वाला हर अनुभव जाग्रत हो जाएगा, जो उस व्यक्ति को कभी हुआ है। इसीलिए सफल सेल्समैन अपने संभावित ग्राहकों को "शंका की छवियों की श्रृंखला से दूर रखते हैं। योग्य सेल्समैन लंबे समय से जानते हैं कि किसी प्रतिस्पर्धी को "नीचे गिराने" की वजह से ख़रीदार के चेतन मन में कुछ नकारात्मक भाव आ सकते हैं, जिससे सेल्समैन के लिए उस ख़रीदार के मन को "प्रभावहीन" करना असंभव हो

सकता है।

यह सिद्धांत मानव मन के हर भाव और हर इंद्रिय छवि पर लागू होता है तथा इसे नियंत्रित करता है। मिसाल के तौर पर, डर का भाव लें; जिस पल हम डर से जुड़े एक भी भाव को चेतन मन में पहुँचने की अनुमति देते हैं, यह अपने साथ अपने तमाम अप्रिय संबंधियों को लेकर चला आता है। जब तक चेतन मन में डर का भाव है, तब तक साहस का भाव वहाँ नहीं आ सकता। एक के जाने पर ही दूसरा आ सकता है। वे एक साथ नहीं रह सकते, क्योंकि वे सामंजस्य में नहीं हैं। चेतन मन में रहने वाला हर विचार दूसरे सामंजस्यपूर्ण या संबद्ध विचारों को आकर्षित करता है। इसलिए चेतन मन के प्रबल भावों, विचार और भावनाओं को सहयोगी सेना का समर्थन मिलता है, जो उनके काम में सहायता करने को तैयार खड़ी रहती है।

सुझाव के सिद्धांत के ज़रिये अपने मन में किसी काम में सफल होने की महत्त्वाकांक्षा रख दें। फिर आप देखेंगे कि अपने आप सुप्त योग्यता जाग्रत हो गई है और शक्ति बढ़ गई है। सुझाव के सिद्धांत के ज़रिये किसी बच्चे के मन में सफल वकील, डॉक्टर, इंजीनियर या उद्यमी बनने की महत्त्वाकांक्षा का बीज बो दें। इसके बाद अगर आप तमाम विपरीत प्रभावों को दूर रखें, तो आप देखेंगे कि वह बच्चा मनचाहे लक्ष्य तक पहुँच जाएगा।

सुझाव के ज़रिये वयस्कों के बजाय बच्चों को प्रभावित करना ज़्यादा आसान होता है। इसका कारण यह है कि किसी बच्चे के मन को "प्रभावहीन" करने में ज़्यादा विरोधी प्रभाव नहीं तोड़ने पड़ते हैं और बच्चे वयस्कों की तुलना में स्वाभाविक रूप से अधिक भोले व विश्वासी होते हैं।

संगठन और प्रबंधन के क्षेत्रों में सफलता का महान राजमार्ग सुझाव के सिद्धांत की बुनियाद पर बना है। जो सुपरिंटेंडेंट, फ़ोरमैन, मैनेजर या प्रेसिडेंट इस सिद्धांत को नहीं समझता है या इसका इस्तेमाल नहीं करता है, वह प्रभावित करने वाली सबसे प्रबल शक्ति से ख़ुद को वंचित रख रहा है।

मैं एक बहुत ही क़ाबिल और कुशल मैनेजर को जानता था, जिन्होंने अपने स्टाफ़ के किसी सदस्य की कभी आलोचना नहीं की। इसके विपरीत, वे उन्हें लगातार याद दिलाते थे कि वे कितना अच्छा काम कर रहे हैं! उन्होंने कर्मचारियों के बीच जाने, वहाँ रुकने और उनके कंधों पर हाथ रखकर उनकी प्रशंसा करने की आदत डाल ली। वे बार-बार कहते थे कि उनका काम बेहतर हो गया है। चाहे कर्मचारी का काम कितना ही कमज़ोर हो, इस मैनेजर ने उन्हें कभी नहीं फटकारा। सुझाव के सिद्धांत के ज़रिये वे अपने कर्मचारियों के मन में यह विचार रख देते थे कि "वे बेहतर बन रहे हैं" कर्मचारी सुझाव ग्रहण कर लेते थे और उन पर इसका तुरंत असर होता था।

एक दिन मैनेजर एक कर्मचारी के काम की बेंच के पास रुके, जिसका रिकॉर्ड दिखा रहा था कि उसके काम की संख्या घटती जा रही थी। यह आदमी उजरती काम करता था। उस आदमी के कंधे पर हाथ रखकर वे बोले, "जिम, मुझे यक़ीन है कि पिछले सप्ताह के मुक़ाबले तुम काफ़ी बेहतर काम कर रहे हो। तुम दूसरे लोगों को गति की अच्छी मिसाल दे रहे हो। मुझे यह देखकर ख़ुशी हुई। करते रहो, मेरे लड़के, मैं हमेशा

तुम्हारे साथ रहूँगा!"

यह दोपहर एक बजे के क़रीब हुआ। उस रात जिम के रिकॉर्ड ने दिखाया कि उसने पिछले दिन के मुक़ाबले पच्चीस प्रतिशत ज़्यादा काम कर दिया था!

अगर किसी को संदेह है कि सुझाव के सिद्धांत के ज़रिये चमत्कार नहीं किए जा सकते, तो ऐसा इसलिए है कि उसने सिद्धांत को समझने के लिए इसका पर्याप्त समय तक अध्ययन नहीं किया है।

क्या आपने कभी ग़ौर किया है कि दोस्ताना, उत्साही, "जोशीले," बातूनी, "क्या ख़ूब मिले" क़िस्म का व्यक्ति ज़्यादा गंभीर व्यक्ति के बजाय लीडर के रूप में बेहतर तालमेल दिखाता है? निश्चित रूप से आपने ग़ौर किया होगा कि चिड़चिड़ा, रूखा, संवादहीन क़िस्म का व्यक्ति लोगों को आकर्षित करने या उन्हें प्रभावित करने में कभी सफल नहीं होता। सुझाव का सिद्धांत लगातार काम करता है, चाहे हम इस बारे में जागरूक हों या न हों। इस सिद्धांत के जरिये, जो गुरुत्वाकर्षण के नियम जितना ही अटूट है, हम अपने चारों ओर के लोगों को लगातार प्रभावित कर रहे हैं और वे हमारे द्वारा प्रसारित भावों को सोख रहे हैं तथा इन भावों को अपने हर काम में प्रतिबिंबित कर रहे हैं।

निश्चित रूप से आपने ग़ौर किया होगा कि एक असंतुष्ट व्यक्ति दूसरों पर भी असंतुष्टि की छाया डाल देता है। उपद्रवी या मुश्किलें खड़ी करने वाला एक अकेला व्यक्ति पूरी कार्यशक्ति को अस्त-व्यस्त कर सकता है और जल्द ही उनकी सेवाओं को निरर्थक कर सकता है। दूसरी तरफ़, एक ख़ुशमिज़ाज, आशावादी, वफ़ादार और उत्साही व्यक्ति पूरे संगठन को प्रभावित कर सकता है और उसमें यही भाव भर सकता है।

चाहे हम यह बात जानते हों या न जानते हों, हम लगातार अपने भाव, भावनाएँ और विचार दूसरों तक पहुँचा रहे हैं। ज़्यादातर मामलों में हम यह काम अचेतन रूप से कर रहे हैं। अगले सबक़ में हम बदले के नियम के ज़रिये सुझाव के इस महान सिद्धांत का चेतन इस्तेमाल करना सिखाएँगे।

अगले पाठ में हम आपको बताएँगे कि मन को "प्रभावहीन" कैसे करें और सुझाव के सिद्धांत की मदद से लोगों से अपने पूर्ण सामंजस्य में काम कैसे कराएँ।

इस पाठ में आपने मनोविज्ञान के एक प्रमुख सिद्धांत यानी सुझाव के बारे में सीखा। आपने सीखा कि इस सिद्धांत का लाभ उठाने के लिए दो क़दम उठाने होते हैं, जो ये हैं:

पहला, आपको सामने वाले के मन को "प्रभावहीन" करना होगा। इसके बाद ही आप सुझाव के ज़रिये उन विचारों से प्रभावित कर सकते हैं, जो आप वहाँ बोना चाहते हैं।

दूसरे, किसी मन को "प्रभावहीन" करने के लिए आपको उस व्यक्ति के मन में सामान्य से ज़्यादा विश्वास उत्पन्न करना होगा।

वह व्यक्ति सौभाग्यशाली है, जिसने अहंकार और आत्म-अभिव्यक्ति की इच्छा को इस हद तक नियंत्रित कर लिया है कि वह विचार तो दूसरों तक पहुँचा देता है, लेकिन इस

बात पर ज़ोर नहीं देता है कि ये विचार उसके हैं। वह यह नहीं कहता है, “मिस्टर स्मिथ, मैं आपको एक ऐसी चीज़ बताना चाहूँगा, जिसे आप नहीं जानते।” इसके बजाय वह यह कहकर बात शुरू करता है, “जैसा कि आप जानते ही हैं, मिस्टर स्मिथ,” क्योंकि वह सुझाव के सिद्धांत का इस्तेमाल करना जानता है।

मेरी पहचान का एक बहुत चतुर और योग्य सेल्समैन है। वह अपने संभावित ख़रीदारों तक पहुँचाई गई जानकारी का श्रेय शायद ही कभी लेता था। वह हमेशा यही कहता था, “जैसा आप पहले से ही जानते हैं, आदि-आदि।” कुछ लोग अपने श्रेष्ठ ज्ञान से हमें प्रभावित करने की कोशिश करते हैं। यह कोशिश एक नकारात्मक अवरोध बन जाती है और हमारे मन को “प्रभावहीन” करने की प्रक्रिया में बाधक बन जाती है। हमारे मन को “प्रभावहीन करने” के बजाय ऐसे लोग हमें अपना विरोधी बना रहे हैं और हमें प्रभावित करने में सुझाव के सिद्धांत की कार्यविधि को असंभव बना रहे हैं।

इस पाठ के लिए उपयुक्त अंत में मैं डॉ. हेनरी आर रोज़ द्वारा लिखित लेख “द माइंड डॉक्टर एट वर्क” का उद्धरण देना चाहूँगा। यह सुझाव की सबसे स्पष्ट व्याख्या है, जो मैंने कभी देखी है और यह उन सब बातों की पूरी तरह पुष्टि करती है, जिन्हें मैंने अपने शोध में पाया है।

यह लेख मेरी नज़रों में सुझाव की शक्ति पर सबसे अच्छा सबक़ है:

“अगर मेरी पत्नी मर जाती है, तो मैं ईश्वर पर विश्वास करना छोड़ दूँगा।” उसकी पत्नी को निमोनिया हो गया था और जब मैं उसके घर पहुँचा, तो उसने इस तरह मेरा अभिवादन किया। मुझे उस महिला ने बुलाया था। डॉक्टर ने उससे साफ़ कह दिया था कि वह ठीक नहीं हो सकती। वह अपने पति और दोनों लड़कों को अपने पास बुलाकर उनसे विदा ले चुकी थी। फिर उस आदमी ने कहा कि वह अपने पादरी को यानी मुझे भी बुला ले। पति सामने वाले कमरे में सुबक रहा था और बेटे अपने पिता को ढाँढस बँधाने की पूरी कोशिश कर रहे थे। मैं उसकी पत्नी से मिलने गया। उसे साँस लेने में मुश्किल आ रही थी और नर्स ने मुझे बताया कि वह बहुत निराश थी। मैंने जल्दी ही पाया कि श्रीमती ऐन ने मुझे इसलिए बुलाया था कि उसके जाने के बाद मैं उसके बच्चों का ध्यान रखूँ। इस पर मैंने उससे कहा, “आपको हिम्मत नहीं हारनी चाहिए। आप मरने नहीं वाली हैं। आप हमेशा शक्तिशाली और स्वस्थ रही हैं और मुझे नहीं लगता, ईश्वर यह चाहता है कि आप मर जाएँ और अपने बेटों को मेरे या किसी दूसरे के हवाले कर जाएँ।”

मैंने उससे इसी तर्ज पर बातचीत की और फिर 103वाँ भजन पढ़ा। मैंने एक प्रार्थना भी की, जिसमें मैंने उसे मरने के बजाय अच्छा होने के लिए तैयार किया। मैंने उससे कहा कि वह ईश्वर पर भरोसा करे और अपना मन तथा इच्छाशक्ति मरने के हर विचार के ख़िलाफ़ लगा दे। फिर मैं उसके पास से उठा और बोला कि मैं चर्च की आराधना के बाद फिर आऊँगा। यह रविवार सुबह की बात थी। मैं उस दोपहर दोबारा गया। उसका पति मुस्कराते हुए मिला। उसने कहा कि जैसे ही सुबह मैं घर से लौटा था, उसकी पत्नी ने उसे और लड़कों को कमरे में बुलाकर कह दिया था, “डॉ. रोज़ कहते हैं कि मैं अच्छी होने जा रही हूँ और सचमुच ऐसा ही होगा।”

वह अच्छी हो गई। लेकिन इसका कारण क्या था? दो बातें: मेरा सुझाव और उसका आत्म-विश्वास। मैं ठीक समय पर पहुँचा था और मुझमें उसका विश्वास इतना ज़्यादा था कि मैं उसमें विश्वास प्रेरित कर सकता था। उसके विश्वास ने ही पलड़े को झुका दिया था और उसे निमोनिया से उबार लिया था। कोई भी दवा निमोनिया का इलाज नहीं कर सकती। चिकित्सक यह बात मानते हैं। निमोनिया के कई प्रकरण रहे हैं, जहाँ कोई चीज़ इलाज नहीं कर सकती। हम सभी दुखद रूप से इस बात से सहमत हैं। लेकिन इस प्रकरण की तरह ही कई बार मन पर सही तरह से काम करने से हवा का रुख़ बदल सकता है। जब तक जीवन है, तब तक आशा है; लेकिन आशा सर्वोच्च होनी चाहिए।

एक और उल्लेखनीय प्रकरण: एक चिकित्सक ने मुझसे श्रीमती एच. से मिलने को कहा। उसने कहा कि उसमें कोई शारीरिक गड़बड़ी नहीं थी, लेकिन वह कुछ खाती ही नहीं थी। वह अपने पेट में कोई चीज़ रोककर नहीं रख सकती, इस निष्कर्ष पर पहुँचने के बाद उसने खाना छोड़ दिया और वह धीरे-धीरे भूखी मर रही थी। मैं उससे मिलने गया और सबसे पहले तो यह पाया कि उसे धर्म पर विश्वास नहीं था। उसने ईश्वर पर विश्वास खो दिया था। मैंने यह भी पाया कि भोजन रोककर रखने की अपनी शक्ति में भी उसे विश्वास नहीं था। मेरी पहली कोशिश यह थी कि सर्वशक्तिमान में उस महिला के विश्वास को पुनर्जीवित किया जाए और उसे यह विश्वास दिलाया जाए कि ईश्वर उसके साथ है और वह उसे शक्ति देगा। फिर मैंने उसे बताया कि वह कुछ भी खा सकती है। वह मुझ पर बहुत ज़्यादा भरोसा करती थी, इसलिए मेरी कही बात का उस पर गहरा असर हुआ। उसी दिन से वह खाने लगी! वह तीन दिन में बिस्तर से उठ गई, जो हफ़्तों बाद हुआ था। आज वह सामान्य जीवन जी रही है। यह किस वजह से हुआ? उन्हीं शक्तियों की वजह से, जो पहले वाले प्रकरण में उत्तरदायी थीं - बाहरी सुझाव और अंदरूनी विश्वास।

ऐसा समय होता है जब रोगी मन शरीर को भी रोगी बना देता है। ऐसे समय किसी ज़्यादा शक्तिशाली मन की ज़रूरत होती है, जो इसे दिशा देकर और ख़ास तौर पर आत्म-विश्वास भरकर इसका उपचार कर दे। इसे सुझाव कहा जाता है। इसका मतलब है अपना विश्वास और शक्ति किसी दूसरे तक पहुँचाना। वह भी इतनी शक्ति से कि सामने वाला आपकी बात पर यक़ीन कर ले और आपका मनचाहा काम करे। ज़रूरी नहीं है कि यह सम्मोहन से ही किया जाए। जब रोगी पूरी तरह जाग्रत और तार्किक हों, तब भी आप अद्भुत नतीजे हासिल कर सकते हैं। उन्हें आप पर भरोसा होना चाहिए और आपको उनके विरोधी तर्कों व प्रश्नों का पूरी तरह से मुक़ाबला करने और उन्हें उनके विचारों से पूरी तरह बाहर निकालने के लिए मानव मन की कार्यविधि का ज्ञान होना चाहिए। हममें से हर व्यक्ति ऐसा उपचारक बन सकता है और अपने साथियों की मदद कर सकता है।

अब यह पुरुषों और महिलाओं का कर्तव्य है कि वे मन की शक्ति पर कुछ सर्वश्रेष्ठ पुस्तक पढ़ें और वे आश्चर्यजनक और प्रशंसनीय चीज़ों के बारे में जानें, जो मन लोगों को स्वस्थ रखने या स्वस्थ करने के लिए कर सकता है। हम देखते हैं कि ग़लत सोच लोगों का कितना बुरा करती है, यहाँ तक कि उन्हें पूरी तरह पागल बना देती है। क्या यह सही समय नहीं है कि हम यह जान लें कि सही सोच कितनी अच्छी चीज़ें कर सकती है और इसमें केवल मानसिक विकारों का इलाज करने की ही शक्ति नहीं होती,

बल्कि शारीरिक रोगों का इलाज करने की भी शक्ति होती है?

मैं नहीं कहता कि मन हर चीज़ कर सकता है। कोई विश्वसनीय प्रमाण नहीं है कि कुछ प्रकार के कैंसरों का इलाज सोच या विश्वास या किसी मानसिक या धार्मिक प्रक्रिया द्वारा हुआ है। मैं ख़ुद को अपराधी महसूस करूँगा, यदि मैं किसी पाठक को यह विश्वास दिलाऊँ कि वह इस भीषण रोग के पहले लक्षणों को नज़रअंदाज़ करे और मानसिक सुझाव द्वारा इससे उबरने की सोचे। लेकिन मन कई प्रकार के मानव रोगों के साथ इतना कुछ कर सकता है कि हमें इस पर उससे ज़्यादा विश्वास करना चाहिए, जितना हम करते हैं।

मिस्र अभियान के दौरान नेपोलियन अपने सैनिकों के बीच गए, जो प्लेग से सैकड़ों की तादाद में मर रहे थे। उन्होंने उनमें से एक को स्पर्श किया और दूसरे को उठाया, ताकि सैनिकों में दहशत न फैले, क्योंकि यह भयंकर रोग कल्पना से भी उतना ही फैलता था, जितना किसी दूसरे तरीक़े से। गेटे हमें बताते हैं कि वे घातक बुखार से पीड़ित लोगों के बीच गए, लेकिन उन्हें कभी इसका संक्रमण नहीं हुआ, क्योंकि उन्होंने अपनी इच्छाशक्ति को मज़बूत रखा। ये दिग्गज कोई ऐसी चीज़ जानते थे, जो अब हमें धीरे-धीरे पता लग रही है - आत्म-सुझाव की शक्ति। इसका मतलब है कि हम यह विश्वास करके ख़ुद को प्रभावित करते हैं कि हमें कोई बीमारी न हो। स्वचालित मन की कार्यप्रणाली के बारे में कोई चीज़ है, जो रोगाणुओं से ऊपर उठती है और उनकी अवहेलना करती है, बशर्ते हम उनसे डरने के विचार को न आने दें या जब हम बीमारों के पास - संक्रामक रोगियों के पास भी - जाने पर कोई नकारात्मक विचार नहीं करें।

कल्पना निश्चित रूप से किसी इंसान की जान ले सकती है। ऐसे लोगों के प्रमाणित प्रकरण हैं, जो सचमुच मर गए थे, क्योंकि उन्होंने कल्पना की थी कि उनकी गर्दन की नस पर कोई चाकू फेरा गया था, जबकि दरअसल बर्फ़ के टुकड़े का इस्तेमाल किया गया था और पानी टपकाया गया था, ताकि उसकी आवाज़ सुनकर वे यह कल्पना करें कि ख़ून बाहर निकल रहा था। प्रयोग शुरू करने से पहले उनकी आँखों पर पट्टी बाँध दी गई थी। आप सुबह चाहे जितना अच्छा महसूस करें, लेकिन अगर आपसे मिलने वाला हर व्यक्ति आपसे कहे, "आप कितने बीमार दिखते हैं," तो कुछ ही समय में आप बीमार महसूस करने लगेंगे। अगर यह चीज़ दिन भर होती रहे, तो रात को घर लौटने पर आपकी हालत खस्ता होगी और आप डॉक्टर को दिखाने भी जा सकते हैं। कल्पना या आत्म-सुझाव में इतनी घातक शक्ति होती है।

तो याद रखने वाली पहली बात यह है कि आपकी कल्पना आपके साथ बहुत-सी चालें चल सकती है, इसलिए आपको अपनी सुरक्षा के बारे में सजग रहना चाहिए। ख़ुद को यह सोचने की अनुमति न दें कि आपके साथ भयानक चीज़ें हो रही हैं या भविष्य में होंगी। ऐसा करने पर आप सदा कष्ट में रहेंगे।

युवा चिकित्सा विद्यार्थी क्लास में जिस बीमारी का विवरण या विश्लेषण सुनते हैं, उसके बारे में वे बार-बार सोचते हैं कि उन्हें वह बीमारी है। उनमें से कुछ की कल्पना शक्ति इतनी प्रखर होती है कि उन्हें सचमुच वह बीमारी हो जाती है। हाँ, काल्पनिक

बीमारी पूरी तरह संभव है और यह भी उतनी ही दर्दनाक हो सकती है, जितनी कि किसी दूसरे तरीक़े से हुई बीमारी। काल्पनिक दर्द भी किसी दूसरे दर्द जितना ही दर्दनाक होता है। कोई दवा इसका इलाज नहीं कर सकती। इसे तो बस कल्पना करके हटाना होता है।

डॉ. स्कोफ़ील्ड एक महिला का प्रकरण बताते हैं, जिसे ट्यूमर था। उन्होंने उसे ऑपरेशन टेबल पर लिटाकर एनेस्थेसिया दिया। लेकिन हैरत की बात, ट्यूमर तुरंत ही ग़ायब हो गया। किसी ऑपरेशन की ज़रूरत ही नहीं थी। लेकिन जब वह होश में आई, तो ट्यूमर दोबारा लौट आया! पूछताछ में डॉक्टर को पता चला कि वह एक रिश्तेदार के साथ रह रही थी, जिसे सचमुच ट्यूमर था और उसकी कल्पना शक्ति इतनी प्रबल थी कि उसने इसकी कल्पना करके ख़ुद में उत्पन्न कर लिया था। उसे एक बार फिर ऑपरेशन टेबल पर लिटाया गया, एनेस्थेसिया दिया गया और फिर पेट पर बैंडेज बाँध दी गई, ताकि ट्यूमर कृत्रिम रूप से न लौट सके। होश में आने पर उसे बताया गया कि ऑपरेशन सफल रहा था, लेकिन कुछ दिनों तक बैंडेज पहननी होगी। उसने डॉक्टर की कही बात पर पूरा भरोसा किया और जब बैंडेज आख़िरकार हटाई गई, तो ट्यूमर वापस नहीं लौटा। किसी तरह का कोई ऑपरेशन नहीं किया गया था। डॉक्टर ने तो बस उसके अवचेतन मन को राहत दी थी और उसकी कल्पना के पास बस सेहत का विचार था। चूँकि वह दरअसल कभी बीमार थी ही नहीं, इसलिए वह जल्दी ही सामान्य हो गई।

आप जो सोचते हैं और जिसकी चिंता करते हैं, अगर उससे ट्यूमर हो सकता है, तो क्या आप यह नहीं देखते हैं कि किसी रोग की कल्पना करने के बारे में आपको कितना सावधान रहना चाहिए?

अपनी कल्पना के इलाज का सबसे अच्छा तरीक़ा रात को सोने जाने से ठीक पहले होता है। रात को स्वचालित (अवचेतन) मन के पास शक्ति होती है और आप अपने दिन के मन (चेतन मन) के सोने से पहले जो विचार अवचेतन तक पहुँचाते हैं, वह उन पर पूरी रात काम करता रहेगा। यह विचार मूर्खतापूर्ण लग सकता है, लेकिन नीचे दिया परीक्षण करके इसे आज़माकर देखें। आप सुबह सात बजे उठना चाहते हैं या सामान्य समय से भिन्न समय पर उठना चाहते हैं। अब सोने जाने से पहले ख़ुद से कहें, “मैं सात बजे उठूँगा।” यह विचार पूरे विश्वास के साथ अपने स्वचलित मन तक पहुँचाएँगे, तो आप सात बजे जाग जाएँगे। यह चीज़ बार-बार होती है और इसलिए होती है, क्योंकि अवचेतन मन सारी रात जागता है और जब सात बजते हैं, तो यह आपका कंधा थपथपाकर आपको जगा देता है। लेकिन आपको इस पर भरोसा होना चाहिए। अगर आपके मन में ज़रा-सी भी शंका है कि आप नहीं जाग पाएँगे, तो संभवतः इससे पूरी प्रक्रिया चौपट हो जाएगी। आपकी स्वचालित कार्यप्रणाली में विश्वास की बदौलत यह ठीक उसी तरह काम करता है, जैसा कि आप सोने से पहले इसे आदेश देते हैं।

यहाँ एक महान रहस्य है, जो कई दुर्गुणों और दुखद आदतों से उबरने में आपकी मदद करेगा। ख़ुद से कहें कि आप चिंता करने, शराब पीने, हकलाने या जो भी आप छोड़ना चाहते हैं, उससे मुक्त हो चुके हैं। फिर रात को वह काम अपने अवचेतन मन के हवाले कर दें। इसे हर रात करें और मेरी बात पर ग़ौर करें, आप जीत जाएँगे।

सार

हमने इस पाठ से यह सीखा है कि सुझाव वह सिद्धांत है, जिसके ज़रिये हम दूसरों के मन और कार्यों को प्रभावित कर सकते हैं।

हमने यह सीखा है कि मन उस वस्तु को अपनी ओर आकर्षित करेगा, जिस पर यह सबसे ज़्यादा केंद्रित रहता है। हमने सीखा है कि मस्तिष्क को सुझाव द्वारा प्रभावित करने से पहले इसे "प्रभावहीन" बनाना चाहिए और हमने सीखा है कि मन को "प्रभावहीन" बनाने से पहले सामान्य से ज़्यादा विश्वास की अवस्था मौजूद होनी चाहिए।

हमने सीखा है कि सम्मोहन और कुछ नहीं, बल्कि "प्रभावहीन" मन के ज़रिये काम करने वाला सुझाव है।

हमने सीखा है कि सुझाव शरीर की कोशिकाओं को नष्ट कर सकता है और रोग उत्पन्न कर सकता है। दूसरी ओर, यह शरीर की कोशिकाओं का पुनर्निर्माण भी कर सकता है और रोग के कीटाणुओं को नष्ट भी कर सकता है।

हमने सीखा है कि सुझाव के सिद्धांत के ज़रिये हम श्रोताओं के काफ़ी बड़े हिस्से को पिपरमेंट की ख़ुशबू सुँघा सकते हैं, जबकि वास्तव में ऐसी कोई गंध आस-पास मौजूद नहीं थी।

हमने सीखा है कि मन को "प्रभावहीन" करने से पहले किसी व्यक्ति के मन में विश्वास उत्पन्न करना होगा। हमने सीखा है कि मानव सहानुभूति एक प्रबल घटक है, जिसके ज़रिये विश्वास बनता है और जिस व्यक्ति के लिए हम पूरी सहानुभूति या प्रेम व्यक्त करते हैं, उसके मन को तुरंत "प्रभावहीन" कर सकते हैं।

हमने सीखा है कि जब किसी काम करने वाले को फटकार लगाने के बजाय उसकी प्रशंसा की जाए और उसे ख़ुद को अच्छा समझने के लिए प्रेरित किया जाए (सुझाव के जरिये), तो ज़्यादा अच्छे परिणाम हासिल किए जा सकते हैं।

जब हम अपने विचार दूसरों के मन में रखते हैं और उन्हें यह महसूस कराते हैं कि वे उनके ही मन में उत्पन्न हुए हैं, तो इससे ज़बर्दस्त फ़ायदा होता है।

9

प्रतिफल का अद्भुत नियम

शोहरत या भारी दौलत हासिल करने के लिए आपके साथियों के सहयोग की ज़रूरत है। कोई किसी भी पद पर हो या कोई कितनी भी दौलत हासिल कर ले, उसे स्थायी बनाने के लिए उसे दूसरों के सहयोग की ज़रूरत होती है।

आप पड़ोसियों की सद्भावना के बिना सम्मानजनक पद पर नहीं बने रह सकते, जिस तरह कि आप चाँद तक उड़कर नहीं जा सकते। अपने साथियों की सहमति के बिना भारी दौलत हासिल करना असंभव होगा, बशर्ते यह विरासत में न मिली हो।

पैसे या पद का आनंद निश्चित रूप से इस बात पर निर्भर करता है कि आप किस हद तक लोगों को अपने प्रति आकर्षित करते हैं। यह देखने के लिए दूरदर्शी दार्शनिक होने की ज़रूरत नहीं है कि जो लोग अपने संपर्क में आने वाले सभी लोगों की सद्भावना का आनंद लेते हैं, उन्हें वह हर चीज़ मिल सकती है, जो उनके सहयोगी दे सकते हैं।

इस तरह हम देखते हैं कि शोहरत और दौलत - या इनमें से किसी एक - की राह साथियों के दिल से होकर गुज़रती है।

बदले के नियम के अलावा भी साथियों की सद्भावना हासिल करने के दूसरे तरीक़े हो सकते हैं, लेकिन अगर होते हों, तो वे इस लेखक को अब तक पता नहीं चले हैं।

बदले के नियम से आप लोगों को वही देने के लिए प्रेरित कर सकते हैं, जो आप उन्हें देते हैं। इसके बारे में कोई अंदाज़मार तुक्का नहीं है - संयोग का कोई तत्व नहीं है - कोई अनिश्चितता नहीं है। जो आप देते हैं, वही वे लौटाते हैं।

आइए देखते हैं कि इस नियम का उपयोग कैसे करें, ताकि यह हमारे ख़िलाफ़ काम करने के बजाय हमारे पक्ष में काम करे। शुरुआत में, हमें आपको यह बताने की ज़रूरत नहीं है कि मानव हृदय की प्रवृत्ति वापस लौटाने की होती है, अच्छे के बदले अच्छा, बुरे के बदले बुरा, सहयोग या विरोध के बदले सहयोग या विरोध।

अगर आप किसी व्यक्ति से दुश्मनी मोल लेते हैं, तो जिस तरह दो और दो चार होते हैं, उसी तरह निश्चित रूप से वह आपसे बदला लेगा। किसी व्यक्ति से मित्रता करेंगे या उसके प्रति अच्छा काम करेंगे, तो वह भी वैसी ही प्रतिक्रिया करेगा। जो लोग इस सिद्धांत

के अनुरूप प्रतिक्रिया नहीं करते हैं, उन्हें अपवाद मानें। औसत के नियम के अनुसार लोगों का भारी बहुमत अचेतन रूप से ऐसी ही प्रतिक्रिया करता है।

जो लोग अपने मन में द्वेष रखकर बाहर निकलते हैं, उन्हें दिन भर में एक दर्जन लोग मिल जाते हैं, जो इसे भड़काने में आनंद लेते हैं। अगर आपने कभी द्वेष रखा है, तो आप आसानी से इस बात की पुष्टि कर सकते हैं। आपको किसी सबूत की ज़रूरत नहीं है कि जिस व्यक्ति के चेहरे पर मुस्कान होती है और जो हमेशा हर एक के प्रति अच्छा बोलता है, उसे सभी लोग पसंद करते हैं, जबकि इसके विपरीत व्यक्ति को आम तौर पर नापसंद किया जाता है।

बदले का यह नियम पूरी सृष्टि में व्याप्त प्रबल शक्ति है, जो दूसरों को लगातार आकर्षित या विकर्षित कर रही है। आप इसे ज़मीन पर गिरने वाले बलूत के बीज के हृदय में पाएँगे, जो धूप की गर्मी पाकर दो छोटी पत्तियों की एक छोटी टहनी में फूटता है, जो आख़िरकार बड़ी हो जाती है। बीज बलूत का मज़बूत वृक्ष बनाने के लिए आवश्यक सारे तत्वों को अपनी ओर आकर्षित करता है।

किसी ने भी कभी नहीं सुना कि कोई बलूत का बीज बलूत का वृक्ष उगाने वाली कोशिकाओं के सिवा किसी दूसरी चीज़ को अपनी ओर आकर्षित कर रहा हो। किसी ने भी कभी कोई ऐसा पेड़ नहीं देखा, जो आधा बलूत और आधा चिनार हो। बलूत के बीज का केंद्र सिर्फ़ बलूत के वृक्ष के तत्वों के साथ ही समानता रखता है।

इसी तरह, मानव मस्तिष्क में रहने वाला हर विचार भी अपने ही तरह के तत्वों को आकर्षित करता है, चाहे वे विनाश के हों या सृजन के, दयालुता के हों या क्रूरता के। अपने मन को नफ़रत और नापसंदगी पर केंद्रित करके आप विपरीत फ़सल की उम्मीद नहीं कर सकते, जिस तरह आप बलूत के बीज से चिनार का वृक्ष बनने की उम्मीद नहीं कर सकते। यह बदले के नियम के सामंजस्य में है ही नहीं।

पूरी सृष्टि में हर चीज़ आकर्षण के निश्चित केंद्रों की ओर आकर्षित होती है। समान बुद्धि और प्रवृत्तियों के लोग एक दूसरे के प्रति आकर्षित होते हैं। मानव मन उसी मन के साथ साम्य बनाता है, जो सामंजस्यपूर्ण हो और जिसमें वैसी ही प्रवृत्तियाँ हों; इसलिए आप किस प्रकार के व्यक्ति की ओर आकर्षित होते हैं, वह आपके ख़ुद के मन की प्रवृत्तियों पर निर्भर करता है। आप इन प्रवृत्तियों को नियंत्रित करते हैं और उन्हें अपने चुने हुए किसी भी मार्ग पर निर्देशित करके मनचाहे प्रकार के व्यक्ति को अपनी ओर आकर्षित कर सकते हैं।

यह प्रकृति का नियम है। यह नियम अटूट है और यह हमेशा काम करता है, चाहे हम इसका चेतन इस्तेमाल करते हों या न करते हों।

इस नियम की ओर देखने का एक और तरीक़ा यह है:

मानव मन धरती माता के समान होता है, क्योंकि यह उसी तरह की फ़सल उत्पन्न करता है, जो बीज पाँच शारीरिक इंद्रियों के ज़रिये इसमें बोए जाते हैं। मस्तिष्क की प्रवृत्ति “बदला” देने की होती है। यह दयालुता के सभी कामों पर वैसी ही प्रतिक्रिया

करता है और अन्याय व क्रूरता के सभी कामों से अप्रसन्न होता है। चाहे काम सुझाव या आत्म-सुझाव के सिद्धांत के ज़रिये किया जाए, मन इंद्रियगत छवियों के सामंजस्य वाली मांसपेशीय गतिविधि को निर्देशित करता है। इसलिए अगर आप चाहते हैं कि मैं "बदले" में दूँ, तो आपको मेरे मन में वे इंद्रियगत छवियाँ या सुझाव रखने होंगे, जिनसे मैं आवश्यक उचित मांसपेशीय गतिविधि उत्पन्न कर लूँ। यदि आप मुझे चोट पहुँचाते हैं या नाख़ुश करते हैं, तो मेरा मन एक ही झटके में सामंजस्यपूर्ण मांसपेशीय गतिविधि उत्पन्न कर देगा और "उसी तरह बदला देगा।"

बदले के इस नियम का अध्ययन करने पर हम कुछ हद तक उस क्षेत्र में पहुँच जाते हैं, जिसे हम अज्ञात मानसिक क्षेत्र कह सकते हैं - भौतिकी का क्षेत्र। अभी हमारा खोजा गया तथ्य विज्ञान की श्रेणी में नहीं आता है, लेकिन इसके बावजूद हमें अपने खोजे सिद्धांतों का व्यवहारिक इस्तेमाल करने में पीछे नहीं रहना चाहिए, हालाँकि हम इन सिद्धांतों का प्रथम कारण तक नहीं खोज पाए हैं। इन्हीं में से एक सिद्धांत हमने ऊपर बताया है और यह मनोविज्ञान का हमारा चौथा आम सिद्धांत है, यानी "समान ही समान को आकर्षित करता है।"

कोई भी वैज्ञानिक इस सिद्धांत की संतोषजनक व्याख्या नहीं कर पाया है, लेकिन फिर भी सच्चाई यह है कि यह एक सिद्धांत है; इसलिए जिस तरह हम विद्युत को पूरी तरह जाने बिना उसका बुद्धिमत्तापूर्ण उपयोग करते हैं, उसी तरह हमें बदले के सिद्धांत का भी बुद्धित्तापूर्ण इस्तेमाल करना चाहिए।

यह देखना उत्साहवर्धक है कि आधुनिक लेखक अब बदले के नियम के अध्ययन पर अपना ज़्यादा ध्यान दे रहे हैं। उनमें से कुछ इसे किसी नाम से बुलाते हैं और कुछ किसी दूसरे नाम से, लेकिन वे सभी इस सिद्धांत के मुख्य आधारभूत तथ्य पर सहमत नज़र आते हैं, जो यह है:

"समान ही समान को आकर्षित करता है!"

इस विषय पर ध्यान देने वाली नवीनतम लेखिका हैं मिसेज़ वुडरो विल्सन। अपने लेख में उन्होंने कहा है:

"इस तरह का मानसिक नियम नज़र आता है कि मन में आम तौर पर जो भी रहता है, उसका वस्तुपरक संसार में प्रकट होना लगभग तय रहता है। हममें से हर व्यक्ति को दर्जनों बार ऐसा ही अनुभव होता है। मिसाल के तौर पर, आपके सामने कोई ऐसा शब्द आता है, जिससे आप परिचित नहीं हैं। आप जहाँ तक जानते हैं, आपने इसे पहले कभी देखा-सुना नहीं है, लेकिन जब यह आपके सामने एक बार आता है, तो इसके बाद यह आपके सामने बार-बार आता है।"

"यह तथ्य एक अजीब तरीक़े से हाल में मेरे सामने आया। मैं अपनी रुचि के एक विषय पर काफ़ी कुछ पढ़ रही हूँ और शोध कर रही हूँ। यह एक ऐसा विषय है, जिसे निश्चित रूप से समाचारों की श्रेणी में नहीं रखा जा सकता। अध्ययन करने से पहले मैंने इसका ज़िक्र किसी वर्तमान प्रकाशन में नहीं देखा था, लेकिन अध्ययन शुरू करने के बाद

मैंने विभिन्न पत्रिकाओं और अख़बारों में इसके एक या दूसरे पहलू पर बहुत सारे लेख देखे, जो मैंने काट लिए हैं।"

"विषय चाहे जो हो, आप इस नियम की कार्यप्रणाली को आसानी से छोटे से छोटे विवरण तक देख सकते हैं।"

"एक सहेली एक-दो दिन पहले मुझसे मिलने आई और वह मेरे सिटिंग रूम की चौखट पर किसी मूर्ति की तरह खड़ी हो गई।"

"फूल!" उसने आश्चर्य से कहा, "गुलाब?"

"उसकी आवाज़ में इतनी दहशत थी कि मैंने सोचा, वह मुझे सैनिक सहायता के टिकट के सिवा कुछ ख़रीदने के लिए झिड़क रही थी। बाद में उसने बताया कि वह गुलाब की सर्दी से परेशान थी, जिसकी वजह से इससे पीड़ित लोगों को हर साल एक निश्चित समय पर उसी तरह से दिक्क़त होती है, जिस तरह हे फ़ीवर से होती है।"

"उसने कहा कि यह समस्या जून में आती है, जब गुलाब खिलते हैं और उनकी ख़ुशबू से ही मैं बीस मिनट तक छींकती रहती हूँ।"

"यह काफ़ी दुर्लभ बीमारी है, है ना?" मैंने अपने फूलों को छिपाकर रखने के बाद पूछा।

"नहीं, बिलकुल नहीं," वह बोली। "यह बहुत आम है। मैं जिन लोगों से भी मिलती हूँ, उनमें से आधों की यह समस्या है।"

"देखिए, मैं भी दिन में उतने ही लोगों से मिलती हूँ, जितनों से वह मिलती है, शायद उससे ज़्यादा लोगों से मिलती हूँ और उसके अपवाद को छोड़ दिया जाए, तो मैं किसी को नहीं जानती, जिसे यह समस्या हो।"

"एक बार फिर, ऐसा क्यों है कि अगर हमारे विचार किसी ख़ास व्यक्ति की ओर लगातार मुड़ते हैं, तो कुछ ही समय में या तो उसका फ़ोन आ जाता है या उससे हमारी मुलाक़ात हो जाती है? हो सकता है कि महीनों या वर्षों से हमने उसके बारे में न सोचा हो, लेकिन उसकी छाया फ़र्श पर नज़र आती है।'

"मैं जानती हूँ कि इस घटना के कई स्पष्टीकरण हैं, लेकिन उनमें से कोई भी पूरी तरह संतोषजनक नहीं है। बहरहाल, प्रभाव ऐसा ही होता है, जैसे हमने अनजाने में ही अपने बेतार संदेश सृष्टि के पास भेज दिए हों और हमें उसकी प्रतिक्रिया मिली हो। समान ही समान को आकर्षित करता है।"

"इसी वजह से शिकायत करने वाले लोगों के पास हमेशा नई शिकायतों की सामग्री आती रहती है, दुखी लोगों के पास दुख करने के लिए काफ़ी चीज़ें रहती हैं, ग़ुस्से से भरे सबसे भयंकर चिपकू लोग हमेशा भले और मासूम दर्शकों के मन में इसे हटाने की प्रबल इच्छा जाग्रत करते हैं।"

"हम सभी ऐसे लोगों को जानते हैं, जो नैसर्गिक रूप से सौभाग्यशाली नज़र आते

हैं।"

"ऐसा लगता है कि उन्हें हर चीज़ बड़ी आसानी से मिल जाती है। उन्हें पेड़ पर चढ़कर मेहनत से फल नहीं तोड़ने पड़ते हैं। वे बस हाथ फैलाते हैं और फल उसमें टपक जाता है।"

"कुछ समय पहले मैंने एक महिला के मुँह से भाग्य के भेदभाव की शिकायत सुनी, जब वह एक परिचित के साथ अपनी तक़दीर की तुलना कर रही थी।"

उसने कहा, "उसे देखो। यहाँ मैं बरसों से मेहनत कर रही हूँ, चिंता कर रही हूँ और योजनाएँ बना रही हूँ। मुझे जो भी मिलता है, वह सबसे कठोर मेहनत से और आम तौर पर हज़ारों निराशाओं के बाद मिलता है। लेकिन उसे देखो, वह मुझसे आधी भी चतुर नहीं है, इतनी मेहनती कर्मचारी भी नहीं है, लेकिन वह एक तरह की चुंबक है, जो अच्छी चीज़ों को अपनी ओर आकर्षित कर लेती है, जो मेरे पास से उड़ जाती हैं। न्याय जैसी कोई चीज़ नहीं है।"

"लेकिन इसे नकारने के बावजूद वह नियम के न्याय की पुष्टि कर रही थी। मैं सौभाग्यशाली महिला को भी उतनी ही अच्छी तरह जानता हूँ, जितना कि दुर्भाग्यशाली महिला को जानता हूँ। दोनों में फ़र्क़ यह था कि एक हमेशा सबसे बुरे की उम्मीद कर रही थी और उसकी तैयारी कर रही थी, जबकि दूसरी हमेशा सुखद और अच्छी चीज़ों की उम्मीद कर रही थी। वह उन्हें सामान्य रूप से लेती थी और उनका स्वागत करती थी। सुबह उसके लिए हमेशा उजली होती थी।"

"हम सभी जानते हैं कि ऐसे दिन होते हैं, जब हर चीज़ गड़बड़ होती है। निश्चित रूप से कोई बुरी शक्ति नहीं है, जो हमें रोकने या दुखी करने की कोशिश कर रही है, हालाँकि यह यक़ीन करना अक्सर ज़्यादा आसान होता है, बजाय यह समझने के कि सुबह से लेकर शाम तक एक के बाद एक विचलित करने वाली परिस्थितियाँ क्यों आ रही हैं?"

श्रीमती वुडरो विल्सन के लेख की सच्चाई को स्वीकार करने के लिए मनोविज्ञान का महारथी होने की ज़रूरत नहीं है - यह तो एक ऐसी सच्चाई है, जिसका अनुभव हम सभी को हुआ है, लेकिन जिसे हम बहुत कम महत्त्व देते हैं या ज़रा भी महत्त्व नहीं देते हैं।

यह असम्मान का भाव नहीं है, जिससे मैं प्रार्थना को, जो चमत्कारों की शक्तिशाली धारा है, अज्ञात तथ्यों के महान क्षेत्र में रखता हूँ। मुझे प्रार्थना की शक्ति में दृढ़ विश्वास है! इसने मेरे लिए चमत्कार किए हैं, लेकिन मैं उस प्रथम कारण या ईश्वर के बारे में कुछ भी नहीं जानता हूँ, जिससे हम प्रार्थना करते हैं। लेकिन मैं यह जानता हूँ: निरंतर, सतत प्रयास के ज़रिये प्रार्थना सारी बाधाओं को तोड़ देगी और अथाह दिखने वाली समस्याओं को अपने रहस्य उजागर करने के लिए मजबूर कर देगी!

चार साल तक मैंने लगातार वह सत्य जानने के लिए प्रार्थना की, जो किसी दूसरे के हृदय में मौजूद अभेद्य रहस्य था। मैं जो जानकारी चाहता था, वह सिर्फ़ एक ही व्यक्ति को पता थी। जानकारी की प्रकृति ही ऐसी थी कि इसे हमेशा गोपनीय रखना ज़रूरी था। चौथे साल के अंत में मैं अपनी प्रार्थनाओं को एक क़दम आगे ले गया - मैंने संकल्प लिया

कि मैं अपनी आँखें बंद करके अपनी मनचाही जानकारी की तसवीर देखूँगा। हालाँकि यह अजीब लग सकता है, लेकिन जैसे ही मैंने अपनी आँखें बंद कीं, तसवीर की रूपरेखा मेरी चेतना में आने लगी और दो-तीन मिनट में ही मुझे अपना जवाब मिल गया!

यह मुझे इतना अजीब लगा कि पहलेपहल तो मुझे लगा कि मैंने जागती आँखों से सपना देखा था, लेकिन हक़ीक़त जानने के लिए मुझे ज़्यादा इंतज़ार नहीं करना पड़ा। अगले दिन मैं उस महिला से मिला, जिसके हृदय में वह रहस्य क़ैद था और उसने मुझे बताया कि चार वर्षों से कोई अजीब शक्ति उसके दिल के तारों को खींच रही थी और मुझे वह राज़ बताने के लिए प्रेरित कर रही थी, जो उसने अब बता दिया। यही वह जानकारी थी, जिसके लिए मैंने चार साल तक प्रार्थना की थी!

कुछ लोग कहेंगे कि दैवी शक्ति ने यह उल्लेखनीय परिणाम दिया, जबकि बाक़ी कहेंगे कि यह मानसिक टेलीपैथी के ज़रिये हुआ। मेरी ख़ुद की राय यह है कि प्रार्थना के समय मेरे मन में उत्पन्न हर विचार कंपन सामने वाले व्यक्ति के अवचेतन मन पर दर्ज हुआ था। इसने वायु के बहाव ज़रिये यात्रा की थी, जिस तरह कंपन एक यंत्र से दूसरे यंत्र तक यात्रा करते हैं और इन विचार कंपनों ने आख़िरकार उसके मन में रासायनिक परिवर्तन कर दिया था, जिसकी बदौलत उसने मुझे मेरी मनचाही जानकारी बताने का निर्णय लिया था। ग़ौर करें, यह मेरी राय है - जिस मूल कारण की वजह से हवा के ज़रिये विचार का प्रसारण संभव हुआ, उसके बारे में मैं कोई सुझाव नहीं दे रहा हूँ!

एक और मौक़े पर, जो दूसरी दिशा में एक पराकाष्ठा है, मैंने प्रार्थना के ज़रिये डेढ़ मिनट से भी कम समय में उल्लेखनीय परिणाम हासिल कर लिया। एक महत्त्वपूर्ण कारोबारी सौदा होने वाला था, जिसमें मेरी पेशकश को भावहीन तरीक़े से ठुकरा दिया गया था। जिस व्यक्ति के सामने पेशकश की गई थी, वह डेढ़ मिनट के लिए अपने ऑफ़िस से बाहर गया। उसके जाने के बाद मैंने प्रार्थना के ज़रिये उसे एक संदेश भेजा और उससे अपने निर्णय को उलटने का आग्रह किया। वह अंदर आया और मेरे एक शब्द कहे बिना ही यह घोषणा की कि उसने अपना इरादा बदल लिया था और वह मेरी पेशकश को स्वीकार कर लेगा।

“अनजान तथ्यों” के विषय से दूर जाने से पहले मैं एक बार फिर आपको याद दिलाना चाहूँगा कि वैज्ञानिक जानकारी की इस दिशा का किसी धर्म से कोई संबंध नहीं है और जब भी हम धर्म से संबद्ध किसी विषय का प्रत्यक्ष या अप्रत्यक्ष रूप से ज़िक्र करते हैं, तो हम ऐसा सिर्फ़ तुलना के उद्देश्य से ही करते हैं।

प्रार्थना के महान अज्ञात तथ्य के ज़रिये करोड़ों लोगों ने ख़ुशी और संतुष्टि पाई है। मैं प्रार्थना में किसी के विश्वास को बदलना नहीं चाहता हूँ। इसके विपरीत, मैं तो उस विश्वास को मज़बूत करने का यथासंभव प्रयत्न करूँगा! न ही मेरा यह इरादा है कि प्रार्थना को किसी विशुद्ध रूप से वैज्ञानिक तथ्य तक घटा दूँ। हमारी प्रार्थनाएँ बहुत अद्भुत परिणाम देती हैं। इसका बहुत कम महत्त्व है कि वे ऐसा आत्म-सुझाव के ज़रिये करती हैं या बाहरी दैवी शक्तियों के प्रभाव के ज़रिये, जिन पर हमारा कोई नियंत्रण नहीं है। हम दैवी स्रोत तक अपनी प्रार्थनाएँ विश्वास और लगन से पहुँचाते हैं और इस वजह से भी हमें प्रार्थना के

महान तथ्य के स्पष्टीकरण के लिए आत्म-सुझाव के वैज्ञानिक सिद्धांत का इस्तेमाल नहीं करना चाहिए।

एक शाम मैं अपनी डेस्क पर बैठकर मिसेज़ हिल का इंतज़ार कर रहा था। ऑफ़िस का स्टाफ़ चला गया था और मैं कमरे में अकेला था। मैंने आगे की ओर झुककर अपना चेहरा हाथों पर रख लिया और अपनी अँगुलियों के सिरों से अपनी आँखें ढँक लीं। ग़ौर करें, मैं सोया नहीं था, क्योंकि उस स्थिति में मैं तीस सेकंड से ज़्यादा समय तक नहीं रहा था। तभी एक अजीब चीज़ हुई। मिसेज़ हिल के आने का समय हो गया था। तभी मैंने उन्हें चीख़ते सुना! मैंने उन्हें कार से टकराते देखा। मैंने देखा कि एक पुलिस वाले ने उन्हें सड़क से उठाकर फ़ुटपाथ पर पहुँचाया। मैंने उनके चेहरे पर ख़ून देखा।

मैंने अपनी आँखें खोलकर चारों ओर देखा। यह सपना नहीं हो सकता था, क्योंकि मैं सोया नहीं था। जल्दी ही मुझे मिसेज़ हिल के क़दमों की आवाज़ आई। वे रोमांचित थीं और हाँफ रही थीं। सचमुच एक कार ने उन्हें ठीक उसी जगह पर ठोक दिया था, जहाँ मैंने उन्हें देखा था। वे चीख़ी थीं और पुलिस वाले ने उन्हें फ़ुटपाथ पर खड़ा कर दिया था, जैसा कि मैंने उसे करते देखा था। जहाँ तक हम अनुमान लगा सकते हैं, यह सब उसी पल हुआ था, जब मैंने इसे देखा था, अपनी आँखें बंद करके डेस्क पर बैठे हुए, वास्तविक दृश्य से एक ब्लॉक दूर!

कुछ साल पहले इलिनॉय राज्य में शिकागो शहर के क़रीब एक सुबह एक किसान अपने घर से निकला और काम करने के लिए अपने खेत की ओर जाने लगा। वह थोड़ी ही दूर गया था कि तभी उसके मन में एक अजीब भाव आया, जो उसे घर लौटने को प्रेरित करने लगा। उसने पहले तो इस पर कोई ध्यान नहीं दिया, लेकिन यह भाव ज़्यादा शक्तिशाली और प्रबल होता गया। आख़िरकार, वह और आगे न जाकर मुड़ा और घर लौटने लगा। वह जितने क़रीब पहुँचा, उतनी ही तेज़ी से चलना चाहता था, यहाँ तक कि वह आख़िरकार दौड़ने लगा। जब वह घर के अंदर पहुँचा, तो उसने पाया कि उसकी बेटी फ़र्श पर पड़ी है और उसका गला कटा हुआ है। उसका हमलावर उसके आने से कुछ ही सेकंड पहले चंपत हुआ था।

इन अजीब घटनाओं का कारण क्या था, यह हमें नहीं मालूम, जब तक कि यह मानसिक टेलीपैथी न हो। ये दो प्रकरण इसलिए बताए गए हैं, क्योंकि ये दोनों ही वास्तविक हैं। मैं एक दर्जन से अधिक ऐसे ही प्रकरण बता सकता हूँ, जो मानसिक टेलीपैथी के अस्तित्व को साबित करते हैं, जिनके द्वारा विचार सचमुच एक मन से दूसरे मन तक पहुँचते हैं, जिस तरह कि एक यंत्र के कंपन टेलीग्राफ़ी के ज़रिये दूसरे यंत्र तक पहुँचते हैं। ज़ाहिर है, ये मन एक दूसरे के साथ सामंजस्यपूर्ण लय में होने चाहिए, जिस तरह कि बेतार यंत्र उचित सामंजस्य में होने चाहिए, वरना विचार संप्रेषित नहीं होंगे।

इस पाठ में अज्ञात तथ्य के उदाहरण बताने का हमारा मक़सद यह है कि आप ठहरकर सोचें कि बदले के नियम के व्यवहारिक उपयोग की क्या संभावनाएँ हैं, जो पाँचों शारीरिक इंद्रियों के ज़रिये सीधे काम करता है। हमें अज्ञात तथ्यों या मानसिक टेलीपैथी पर निर्भर नहीं रहना है, जिसे इस वक़्त काफ़ी कम समझा गया है; हम बदले के नियम

और सुझाव के सिद्धांत के ज़रिये सीधे मानव मन तक पहुँच सकते हैं और उसे प्रभावित कर सकते हैं। सुझाव वह माध्यम है, जिसके ज़रिये हम किसी दूसरे के मन तक पहुँचते हैं और बदले का नियम वह सिद्धांत है, जिसके ज़रिये हम उसके मन में वह बीज बोते हैं, जिसे हम जड़ें पकड़ते और उगते देखना चाहते हैं।

आप जानते हैं कि बदले का क्या मतलब होता है! यहाँ इसका मतलब है, "जैसे को तैसा लौटाना।" यहाँ हमारा मतलब सिर्फ़ प्रतिशोध ही नहीं है, जैसा कि इस शब्द का आम तौर पर मतलब होता है। अगर मैं आपको कोई चोट पहुँचाता हूँ, तो आप पहला मौक़ा मिलते ही बदला लेते हैं। अगर मैं आपके बारे में ग़लत बातें कहता हूँ, तो आप भी बदले में ऐसा ही करेंगे, बल्कि और भी आगे तक जाएँगे! दूसरी तरफ़, अगर मैं आप पर कोई अहसान करता हूँ, तो संभव होने पर आप और भी बड़ा अहसान करेंगे।

इस तरह "बदले के नियम" के ज़रिये हम अपने स्वभाव के आवेग का अनुसरण करते हैं! इस नियम के उचित उपयोग के ज़रिये मैं आपसे जो चाहूँ, करा सकता हूँ। अगर मैं चाहता हूँ कि आप मुझे नापसंद करें और मुझे नुक़सान पहुँचाने की पूरी कोशिश करें, तो मुझे भी आपके साथ ऐसा ही व्यवहार करना चाहिए। दूसरी तरफ़, अगर मैं आपका सम्मान, मित्रता और सहयोग चाहता हूँ, तो मैं आपको अपनी मित्रता और सहयोग देकर इन्हें हासिल कर सकता हूँ।

इन कथनों के मामले में हम सभी के अनुभव समान हैं। आप अपने अनुभव देखेंगे, तो पाएँगे कि वे सचमुच ऐसे ही हैं।

आपने यह टिप्पणी कितनी बार सुनी है, "उसका व्यक्तित्व कितना अद्भुत है।" कितनी बार आप ऐसे लोगों से मिले हैं, जिनके व्यक्तित्व के आप मुरीद हो गए? जो पुरुष या महिला सुखद व्यक्तित्व के ज़रिये आपको आकर्षित करता है, वह तो बस सामंजस्यपूर्ण आकर्षण के नियम या बदले के नियम का इस्तेमाल कर रहा है, जिन दोनों का मतलब है कि "समान ही समान को आकर्षित करता है।"

यदि आप बदले के नियम का अध्ययन करेंगे, इसे समझ लेंगे और इसका बुद्धिमत्तापूर्ण इस्तेमाल करेंगे, तो आप कार्यकुशल और सफल सेल्सपर्सन बन जाएँगे। जब आप इस सरल नियम में माहिर हो जाते हैं और इसका उपयोग करना सीख जाते हैं, तो आप सेल्समैनशिप के बारे में सब कुछ सीख जाएँगे।

ख़ुद पर पूरा नियंत्रण हासिल करना इस नियम में माहिर बनने का पहला और शायद सबसे अहम क़दम है। आपको सभी तरह के दंड और दुर्व्यवहार को बिना बदला लिए सहना होगा। यह आत्म-नियंत्रण वह क़ीमत है, जो आपको बदले के नियम में महारत के लिए चुकानी होगी। जब कोई क्रोधित व्यक्ति आपको बुरा-भला कहने लगे या अपमानित करने लगे, चाहे यह सही हो या ग़लत, तो याद रखें कि अगर आप भी ऐसा ही करेंगे, तो आप उसी के मानसिक स्तर तक नीचे गिर जाएँगे और वह आप पर हावी हो जाएगा!

दूसरी ओर, अगर आप ग़ुस्सा नहीं होते हैं, आत्मसंयम क़ायम रखते हैं और शांत बने रहते हैं, तो आप तर्क की अपनी सभी सामान्य शक्तियों को क़ायम रखते हैं। आप सामने

वाले को चकित कर देते हैं। आप एक ऐसे हथियार से बदला निकालते हैं, जिससे सामने वाला अपरिचित है; फलस्वरूप वर्चस्व आपका होगा।

समान ही समान को आकर्षित करता है! इस बात से इंकार नहीं किया जा सकता! वास्तव में, जिस भी व्यक्ति के आप संपर्क में आते हैं, हर वह व्यक्ति एक मानसिक आईना होता है, जिसमें आप अपने मानसिक नज़रिये का आदर्श प्रतिबिंब देख सकते हैं। बदले के नियम का उदाहरण देखें। एक बार मैं अपने दो छोटे बेटों नेपोलियन जूनियर और जेम्स के साथ जा रहा था। हम पक्षियों और गिलहरियों को खिलाने के लिए पार्क की ओर जा रहे थे। नेपोलियन जूनियर ने मूँगफली का पैकेट ख़रीदा था और जेम्स ने क्रैकरजैक का। जेम्स मूँगफली चखकर देखना चाहता था। अनुमति माँगे बिना वह हाथ बढ़ाकर बैग पर झपट पड़ा। वह चूक गया और नेपोलियन जूनियर का बायाँ मुक्का तेज़ी से जेम्स के जबड़े पर पड़ा।

मैंने जेम्स से कहा, "देखो बेटा, तुम सही अंदाज़ में मूँगफली की तरफ़ नहीं गए। मैं तुम्हें दिखाता हूँ कि उन्हें कैसे पाना है।" यह सब इतनी जल्दी हुआ कि मुझे ज़रा भी अंदाज़ा नहीं था कि मैं जेम्स को क्या सुझाव दूँगा, लेकिन कुछ ही देर में मैंने घटना का विश्लेषण किया और बेहतर तरीक़ा सोच लिया।

मैंने बदले के नियम पर हमारे प्रयोगों के बारे में सोचा। फिर मैंने जेम्स से कहा, "अपना क्रैकरजैक का पैकेट खोलो और अपने छोटे भाई के सामने पेश करो और फिर देखो क्या होता है।" काफ़ी आग्रह के बाद मैं उसे यह करने के लिए राज़ी कर पाया। फिर एक उल्लेखनीय चीज़ हुई - एक ऐसी घटना, जिससे मैंने सेल्समैनशिप में अपना सबसे महान सबक़ सीखा! नेपोलियन जूनियर ने क्रैकरजैक को छूने से पहले जेम्स के ओवरकोट की जेब में अपनी कुछ मूँगफली डाल दीं। उसने "बदले में" दिया! दो छोटे लड़कों के साथ हुई इस सरल घटना से मैंने उनका प्रबंधन करने की कला के बारे में जितना सीखा, उतना मैं किसी दूसरी तरह से नहीं सीख सकता था। संयोग से, मेरे लड़के भी यह सीख रहे हैं कि बदले के इस नियम का लाभ कैसे लेना है, जिससे उनके कई शारीरिक संघर्ष बच जाते हैं।

जहाँ तक बदले के नियम की कार्यप्रणाली और प्रभाव का सवाल है, हममें से कोई भी नेपोलियन जूनियर और जेम्स से आगे नहीं है। हम वयस्क भी दिल से बच्चे हैं और इस सिद्धांत के ज़रिये आसानी से प्रभावित होते हैं। "बदला चुकाने" की यह आदत हमारे बीच सर्वव्यापी है और हम इस आदत को बदले का नियम कह सकते हैं। यदि कोई व्यक्ति हमें कोई तोहफ़ा देता है, तो हम कभी संतुष्ट महसूस नहीं करते हैं। बदले के सिद्धांत के ज़रिये हम दरअसल अपने शत्रुओं को वफ़ादार मित्रों में बदल सकते हैं। अगर आपका कोई शत्रु है, जिसे आप दोस्त में बदलना चाहते हैं, तो आप इस कथन के सत्य को साबित कर सकते हैं, बशर्ते आप अपनी गर्दन में लटके ख़तरनाक पत्थर को भूल जाएँ, जिसे हम "अहंकार" (ज़िद) कहते हैं। उस शत्रु से असाधारण सौहार्द से बात करें। हर संभव तरीक़े से अपने अहंकार पर क़ाबू रखने की कोशिश करें। अहंकार पहले तो अटल नज़र आ सकता है, लेकिन धीरे-धीरे यह आपके रास्ते से हट जाएगा और प्रभावित करने तथा "बदला चुकाने" की अनुमति देगा! जिसने आपके साथ ग़लत किया है, उसके

सिर पर आग के जो सबसे तपते अंगारे डाले जा सकते हैं, वे मानव दयालुता के अंगारे हैं।

यह कितनी सच बात है कि "हम जो देते हैं, हमें सिर्फ़ वही मिलता है!" हमारी तरफ़ वह नहीं लौटता है, जो हम चाहते हैं, बल्कि वह लौटता है जो हम देते हैं।

मैं आपसे इस नियम के इस्तेमाल का आग्रह करता हूँ, केवल भौतिक लाभ के लिए ही नहीं, बल्कि ख़ुशी हासिल करने के लिए और लोगों की सद्भावना हासिल करने के लिए भी।

आख़िरकार यही एकमात्र सच्ची सफलता है, जिसकी कोशिश की जाए।

सार

इस सबक़ में हमने एक महान सिद्धांत सीखा है - संभवतः मनोविज्ञान का सबसे महत्त्वपूर्ण सिद्धांत! हमने सीखा कि दूसरों के प्रति हमारे विचार और कार्य विद्युत चुंबक के समान होते हैं, जो उसी तरह के विचारों और कार्यों को हमारी ओर आकर्षित करता है, जिन्हें हम ख़ुद उत्पन्न करते हैं।

हमने सीखा कि "समान ही समान को आकर्षित करता है," चाहे यह विचार के संदर्भ में हो या शारीरिक कार्य के ज़रिये विचार की अभिव्यक्ति में हो। हमने सीखा कि मानव मन को जो भी विचार छवियाँ मिलती हैं, यह उन पर बदले में वैसी ही प्रतिक्रिया करता है। हमने सीखा कि मानव मन धरती माता के समान होता है, जिसमें जो भी इंद्रियगत छवियाँ डाली जाती हैं, यह उन्हीं के अनुरूप मांसपेशीय गतिविधि की फ़सल उत्पन्न करता है। हमने सीखा कि दयालुता से दयालुता मिलती है और दयाहीनता व अन्याय से दयाहीनता व अन्याय मिलता है।

हमने सीखा कि दूसरों के प्रति हमारे कार्य, चाहे वे दयालुता के हों या दयाहीनता के, न्याय के हों या अन्याय के, हमारी ओर बढ़-चढ़कर आते हैं! हमने सीखा कि मानव मन को जो इंद्रियगत छवियाँ मिलती हैं, यह उन सभी पर उसी तरह की प्रतिक्रिया करता है; इसलिए हम जानते हैं कि हमें दूसरे की मनचाही गतिविधि को प्रेरित करने के लिए क्या करना चाहिए। हमने सीखा कि "अहंकार" और "ज़िद" को दूर हटाना होगा, तभी हम बदले के नियम का सृजनात्मक इस्तेमाल कर सकते हैं।

ऐसा क्यों है कि जब कोई इंसान पैसा बनाने लगता है, तो पूरा संसार उसकी चौखट पर आने लगता है? अपने किसी ऐसे दौलतमंद परिचित से पूछें और वह आपको बता देगा कि लोग तथा पैसे बनाने के अवसर लगातार उसके पास आ रहे हैं!

"जिसके पास है, उसे दिया जाएगा, लेकिन जिसके पास नहीं है, उसके पास जो है वह भी उससे ले लिया जाएगा" (मैथ्यू 25:29)। बाइबल का यह उद्धरण मुझे बकवास लगता था, लेकिन अगर इसे इसके ठोस अर्थ में समझा जाए, तो यह सोलह आने सच है। हाँ, "जिसके पास है, उसे दिया जाएगा!" अगर उसके पास असफलता "है," आत्म-विश्वास का अभाव "है," नफ़रत "है," या नियंत्रण का अभाव "है," तो उसे ये गुण और भी ज़्यादा मात्र में दिए जाएँगे! लेकिन अगर उसके पास सफलता, आत्म-विश्वास,

आत्म-नियंत्रण, धैर्य और लगन “है,” तो उसमें ये गुण बढ़ा दिए जाएँगे!

कई बार अपने विरोधी या शत्रु को परास्त करने के लिए शक्ति के बदले शक्ति का इस्तेमाल करना ज़रूरी हो सकता है, लेकिन जब वह परास्त हो जाए, तो यह “बदले” को पूरा करने का अद्भुत समय है, जब आप उसका हाथ थामें और उसे विवाद सुलझाने का बेहतर तरीक़ा दिखाएँ। समान ही समान को आकर्षित करता है! जर्मनी अपनी तलवार को मानव रक्त से नहलाना चाहता था और विजय का निर्मम अध्याय शुरू करना चाहता था। फलस्वरूप उसे अधिकांश सभ्य जगत की ओर से “वैसा ही बदला” मिला।

यह निर्णय लेना आप पर है कि आप दूसरों से क्या कराना चाहते हैं; बदले के नियम के ज़रिये आप उनसे वह काम करा सकते हैं।

10

आपके गिरगिट-रूपी मन की शक्ति

यह पाठ हमें मनोविज्ञान का अगला सामान्य सिद्धांत बताता है, जिसे हम इस तरह व्यक्त करेंगे।

परिवेश: मानव मन में अपने आस-पास के परिवेश को सोखने की निर्णायक प्रवृत्ति होती है। मानव मन में उस परिवेश से मेल खाने वाली और उचित लगने वाली शारीरिक गतिविधि करने की भी प्रवृत्ति होती है। मन अपने आस-पास के परिवेश से आने वाली इंद्रियगत छवियों का आहार लेता है और उन्हीं के अनुरूप विकास करता है। मन किसी गिरगिट की तरह होता है, क्योंकि यह अपने परिवेश जैसा बनने के लिए अपना रंग बदल लेता है। सिर्फ़ सबसे शक्तिशाली मन ही आस-पास के माहौल को सोखने की प्रवृत्ति का प्रतिरोध करेंगे।

आदत: आदत माहौल से विकसित होती है - वही चीज़ उसी तरीक़े से बार-बार करने से - वही विचार बार-बार सोचने से - लेकिन एक बार जब आदत पड़ जाती है, तो यह साँचे में जमे सीमेंट जैसी होती है और इसे तोड़ना मुश्किल होता है।

मन आस-पास के परिवेश से जो सामग्री लेता है, उसी से विचार और कार्य बनते हैं। आदत इन्हें हमारे व्यक्तित्व के स्थायी तत्वों में बदल देती है और उन्हें हमारे अवचेतन मन में संचित कर लेती है। आदत की तुलना पुराने फ़ोनोग्राफ़ रिकॉर्ड के खाँचों से की जा सकती है, जबकि मानव मन की तुलना उस सुई से की जा सकती है, जो उस खाँचे में फ़िट बैठती है। जब कोई आदत अच्छी तरह पड़ जाती है (विचार या कार्य के दोहराव द्वारा), तो मस्तिष्क में उसी तरह उस आदत का अनुसरण करने की प्रवृत्ति होती है, जैसे कि फ़ोनोग्राफ़ की सुई रिकॉर्ड के खाँचे का अनुसरण करती है।

इसलिए हमें सर्वश्रेष्ठ संभव परवाह से अपने परिवेश को चुनने का महत्त्व समझना चाहिए, क्योंकि यही वह मानसिक आहार क्षेत्र है, जिसमें से हमारे मन में जाने वाला सामान निकलेगा। परिवेश भोजन और सामग्री प्रदान करता है, जिससे हम विचार बनाते हैं और आदत इस सामग्री को स्थायी आकार देती है!

इसी कारण, अपराधियों से पेश आने के हमारे वर्तमान तंत्र के तले हम जितने अपराधियों का इलाज करते हैं, उससे ज़्यादा बना देते हैं! जब परिवेश और आदत के बारे

में ज़्यादा समझ लिया जाएगा, तो हमारा पूरा दंड तंत्र एक अच्छी जाँच-मरम्मत और रूपांतरण से गुज़रेगा। हम इंसानों को जानवरों की तरह दड़बे में भरना छोड़ देंगे, सभी पर अपमान का ठप्पा लगाना छोड़ देंगे, जो उन्हें याद दिलाता हो कि वे "अपराधी" हैं! हम अपराधियों को एक स्वस्थ माहौल में रखेंगे, जहाँ परिवेश का हर हिस्सा उन्हें यह सुझाव देगा कि उनका रूपांतरण उपयोगी इंसानों में हो रहा है, बजाय उन्हें ऐसी जगह रखने के जहाँ उन्हें लगातार याद दिलाया जाता हो कि वे समाज के अपराधी हैं। उन्नति और मानव बुद्धि के इस युग में जेल को एक अस्पताल माना जाना चाहिए, जिसमें विकृत और विक्षिप्त मानसिकताओं को सामान्य बनाया जाता है। अपराध के लिए दंड के पुराने विचार की जगह पर अपराध के इलाज का नया और ज़्यादा उन्नत विचार रखना चाहिए। बदले का नियम, सुझाव, आत्म-सुझाव और इस अध्ययन के अन्य सिद्धांत दंड को हटाने तथा अपराधियों को सामान्य बनाने के इलाज में अपनी भूमिका निभाएँगे।

मान-सम्मान तंत्र को हमारे कई दंडात्मक संस्थाओं में सीमित रूप से अपनाया जाता है और यह सही दिशा में उठाया गया क़दम है। पैरोल तंत्र एक और क़दम आगे है। समाज तेज़ी से उस ओर बढ़ रहा है, जहाँ समाज के नियमों का उल्लंघन करने वाले हर व्यक्ति को जेल की अंधकार भरी, गंदी, घिनौनी कोठरियों में नहीं भेजा जाएगा, बल्कि मानसिक अस्पताल की प्रयोगशाला में भेजा जाएगा, जहाँ दुर्भाग्यशाली व्यक्ति के मन और शरीर को ध्यान व उचित उपचार मिलेगा।

जेल की प्रणालियों में यह सुधार वर्तमान युग के महान सुधारों में से एक होने वाला है! और मनोविज्ञान इस सुधार का माध्यम बनने वाला है। वास्तव में, जब मनोविज्ञान हमारे सार्वजनिक स्कूलों में नियमित रूप से पढ़ाया जाएगा, तो बड़ा होता बच्चा अपने परिवेश से जो अपराधी प्रवृत्तियाँ सीखता है, वे मनोविज्ञान के सिद्धांतों के ज़रिये प्रभावी ढंग से संतुलित हो जाएँगी।

लेकिन हमें अपने सबक़ के विषयों - आदत और परिवेश - से ज़्यादा दूर नहीं भटकना चाहिए। हम एडवर्ड ई. बील्स के निम्न शब्दों से आदत की विशेषताएँ सीखेंगे, जो संसार के अग्रणी मनोवैज्ञानिक हैं।

आदत

"आदत की शक्ति को आम आदमी पहचानता तो है, लेकिन वह सिर्फ़ इसके नकारात्मक पहलू को ही पहचानता है। कहा जाता है कि सभी लोग 'आदत के ग़ुलाम' हैं, और 'आदत एक रस्सी है; हम हर दिन इसका एक धागा बुनते हैं, और एक दिन यह इतनी मज़बूत बन जाती है कि हम इसे तोड़ नहीं सकते।' लेकिन ऊपर बताए उद्धरण केवल सवाल के उस हिस्से पर ज़ोर देते हैं, जिसमें लोगों को आदत का ग़ुलाम दर्शाया गया है और जो इसके बंधनों से कष्ट उठाते हैं। इस प्रश्न का एक दूसरा पहलू भी है और इस अध्याय में उसी पहलू पर विचार किया जाएगा।"

"यदि यह सच है कि आदत एक क्रूर तानाशाह है और लोगों को उनकी इच्छा व रुचि के ख़िलाफ़ शासित और विवश करती है - और यह कई मामलों में सच है - तो सोचने

वाले मन में यह सवाल स्वाभाविक रूप से उठता है कि क्या इस प्रबल शक्ति का उपयोग और नियंत्रण मानवता की सेवा में नहीं किया जा सकता, जिस तरह प्रकृति की दूसरी शक्तियों का किया गया है। यदि यह परिणाम हासिल किया जा सकता है, तो लोग इसके ग़ुलाम बनने और वफ़ादारी से सेवा करने के बजाय आदत के स्वामी बन सकते हैं और इससे लाभ उठा सकते हैं। आधुनिक मनोवैज्ञानिक स्पष्ट अंदाज़ में हमें बताते हैं कि आदत को अपने कामों और चरित्र पर हावी होने की अनुमति दिए बिना निश्चित रूप से ग़ुलाम बनाया जा सकता है, इसका उपयोग किया जा सकता है और इससे लाभ लिया जा सकता है। हज़ारों लोगों ने इस नए ज्ञान पर अमल किया है और आदत की शक्ति को नई राहों पर मोड़ा है और इसे अपना काम करने पर मजबूर किया है। उन्होंने आदत की शक्ति को नकारात्मक राह पर नहीं चलने दिया, इसे मानव जाति द्वारा परवाह व ख़र्च से खड़े तंत्रों को बर्बाद नहीं करने दिया और उर्वर मानसिक क्षेत्रों को नष्ट नहीं करने दिया।

"आदत एक 'मानसिक पैबंद' है, जिस पर हमारे कार्यों ने कुछ समय से यात्रा की है। हर बार गुज़रने पर वह राह थोड़ी ज़्यादा गहरी और चौड़ी हो जाती है। अगर आप किसी खेत या जंगल में जाते हैं, तो आप स्वाभाविक रूप से कम चले गए मार्ग के बजाय सबसे साफ़ दिखने वाले मार्ग को चुनेंगे और खेत या जंगल में नई राह बनाना ज़्यादा पसंद नहीं करेंगे। मानसिक कार्य की लीक भी बिलकुल ऐसी ही है। इसका मतलब है न्यूनतम प्रतिरोध की लीक पर चलना - सबसे अच्छी तरह चले गए मार्ग पर चलना।"

"आदतें दोहराव से बनती हैं और वे एक स्वाभाविक नियम के अनुरूप बनती हैं, जो सारी सजीव चीज़ों में दिखाई देता है और कुछ तो कहेंगे कि निर्जीव चीज़ों में भी दिखाई देता है। निर्जीव चीज़ों के उदाहरण के रूप में यह बताया गया है कि जिस काग़ज़ को एक बार एक निश्चित तरीक़े से मोड़ा गया है, वह हर बार उसी तरह से मुड़ेगा।"

"नीचे दिए गए नियम नई आदतें डालने में आपकी मदद करेंगे:

1. किसी नई आदत के बनने की शुरुआत में कार्य, विचार या गुण की अभिव्यक्ति में शक्ति डालें। याद रखें कि आप नए मानसिक मार्ग बनाने की दिशा में पहले क़दम उठा रहे हैं और बाद की तुलना में पहली बार यह ज़्यादा मुश्किल होता है। शुरुआत में मार्ग को जितना स्पष्ट और गहरा बना सकते हों, बना दें, ताकि आप इसे अगली बार तुरंत देख सकें, जब भी आप इस पर यात्रा करना चाहें।
2. अपना ध्यान दृढ़ता से अपने नए मार्ग पर केंद्रित रखें और अपनी निगाहों तथा विचारों को पुराने मार्गों से दूर रखें, वरना आपमें उन पर चलने की प्रवृत्ति हो सकती है। पुराने मार्गों के बारे में सब कुछ भूल जाएँ और केवल उस नए मार्ग की परवाह करें, जिसे आप बना रहे हैं।
3. ज़्यादा से ज़्यादा बार अपने नवनिर्मित मार्ग पर यात्रा करने की कोशिश करें। अवसरों के उत्पन्न होने का इंतज़ार न करें, बल्कि अवसर ख़ुद बनाएँ। आप जितनी ज़्यादा बार नए मार्ग पर चलते हैं, उतनी ही जल्दी यह पुराना, आसानी से यात्रा करने वाला बन जाएगा।

4. ज़्यादा पुराने, ज़्यादा आसान मार्गों पर यात्रा करने के प्रलोभन का प्रतिरोध करें, जिनका इस्तेमाल आप अतीत में कर रहे थे। जब भी आप किसी प्रलोभन का प्रतिरोध करते हैं, हर बार आप उतने ही ज़्यादा शक्तिशाली बन जाते हैं और आपके लिए अगली बार ऐसा करना ज़्यादा आसान होगा। लेकिन जब भी आप प्रलोभन के सामने घुटने टेक देते हैं, तो दोबारा घुटने टेकना ज़्यादा आसान बन जाता है और प्रतिरोध करना अगली बार मुश्किल हो जाता है। शुरुआत में आपको जूझना होगा और यह अत्यंत महत्त्वपूर्ण समय है। अपने संकल्प, लगन और इच्छाशक्ति को अभी, शुरुआत में ही, साबित कर दें। जैसा सिलाई मशीनों या दूसरे नाज़ुक यंत्रों का इस्तेमाल करने वाले सभी लोग जानते हैं, जैसी कोई मशीन एक बार "शुरू होती" है, वैसी ही यह आगे भी चलेगी। यही नियम वाद्य यंत्रों के संदर्भ में भी देखा जाता है। कपड़े या ग्लव, इस्तेमाल कर रहे व्यक्ति के अनुसार सलवटें बना लेते हैं और एक बार बनने के बाद ये हमेशा क़ायम रहेंगी, चाहे उन पर कितनी ही बार प्रेस कर ली जाए। नदियाँ ज़मीन में अपना मार्ग बनाती हैं और उसके बाद आदतन उसी दिशा में बहती हैं। यह नियम हर जगह कार्यरत है।
5. यह सुनिश्चित कर लें कि आपने सही मार्ग का नक़्शा बना लिया है - इसकी अच्छी तरह योजना बना लें और देखें कि यह मार्ग आपको कहाँ ले जाएगा - फिर डर या शंका के बिना आगे बढ़ जाएँ। 'अपना हाथ हल पर रख दें और पीछे मुड़कर न देखें।' अपना लक्ष्य चुन लें - फिर सीधे वहाँ तक पहुँचने वाला एक अच्छा, गहरा, चौड़ा मानसिक मार्ग बनाएँ।"

ऊपर बताए गए उदाहरण आदत के बारे में आपके विचार बनाने में सहायता करेंगे। वे नए मानसिक मार्ग - नई मानसिक सलवटें - बनाने में भी आपकी सहायता करेंगे। यह बात हमेशा याद रखें - पुरानी आदतों को हटाने का सर्वश्रेष्ठ (और संभवतः अकेला) तरीक़ा यह है कि उनकी विपरीत नई आदतें डाली जाएँ और अवांछित आदतों की जगह पर वांछित आदतें रखी जाएँ। यात्रा करने के लिए नए मानसिक मार्ग बनाएँगे, तो पुराने मार्ग जल्दी ही कम स्पष्ट हो जाएँगे और अनुपयोग की वजह से समय के साथ दिखना बंद हो जाएँगे। जब भी आप अपनी मनचाही मानसिक आदत के मार्ग पर यात्रा करते हैं, तो हर बार आप मार्ग को ज़्यादा गहरा और चौड़ा बनाते हैं और इसके बाद इस पर यात्रा करना ज़्यादा आसान हो जाता है। यह मानसिक मार्ग बनाना बड़ी अहम चीज़ है और मेरा प्रबल आग्रह है कि आप वे मनचाहे मानसिक मार्ग बनाने का काम शुरू कर दें, जिन पर आप यात्रा करना चाहते हैं। अभ्यास करें, अभ्यास करें, अभ्यास करें - अच्छे मार्ग बनाएँ।

आदत और आत्म-सुझाव में एक क़रीबी समानता है। एक काम उसी तरह से बार-बार करने से आदत स्थायी होती है और अंततः हम उस काम को स्वचालित तरीक़े से यानी ज़्यादा सोच-विचार या एकाग्रता के बिना करने लगते हैं। मिसाल के तौर पर, पियानो बजाते समय कोई वादक एक जानी-पहचानी धुन बजा सकता है, भले ही उसका चेतन मन किसी दूसरे विषय पर केंद्रित हो।

जैसा कि हम पिछले अध्यायों में सीख चुके हैं, आत्म-सुझाव के ज़रिये जिस विचार, महत्त्वाकांक्षा या इच्छा को मन में लगातार रखा जाता है, वह अंततः चेतन मन के ज़्यादा

बड़े हिस्सों पर दावा करती है और इसी के अनुसार शरीर की उचित मांसपेशीय गतिविधि को प्रेरित करती है, ताकि वह विचार भौतिक वास्तविकता में बदल सके। इसलिए आत्म-सुझाव पहला सिद्धांत है, जिसके इस्तेमाल से हम आदतें बना सकते हैं। हम आत्म-सुझाव के सिद्धांत के ज़रिये आदतें बनाते हैं और हम इसी सिद्धांत के ज़रिये आदतों को मिटाते भी हैं।

किसी आदत को बनाने या मिटाने के लिए आपको तो बस लगन से आत्म-सुझाव के सिद्धांत का इस्तेमाल करना है। क्षणिक इच्छा आत्म-सुझाव नहीं होती। किसी विचार या इच्छा को वास्तविकता में बदलने के लिए इसे विश्वास और लगन के साथ चेतन मन में रखना चाहिए, जब तक कि यह स्थायी रूप न ले ले।

आपने जो उद्देश्य तय किया है, उस पर स्थिर, दृढ़ निश्चयी, लगनशील एकाग्रता रखने की ज़रूरत होती है। अपने मनचाहे उद्देश्य को पाने के बाद और इस पर एकाग्र रहना सीखने के बाद आपको यह सीखना चाहिए कि अपनी एकाग्रता, लक्ष्य और उद्देश्य में लगनशील कैसे बनना है। किसी चीज़ से चिपकने जैसा कुछ नहीं है। कई लोग प्रतिभाशाली, संसाधनों से संपन्न और मेहनती होते हैं, लेकिन "चिपकने" के अभाव के कारण वे लक्ष्य तक नहीं पहुँच पाते हैं। इंसान को बुलडॉग जैसी सख़्त पकड़ सीखनी चाहिए और किसी चीज़ पर ध्यान व इच्छा केंद्रित करने के बाद विचलित नहीं होना चाहिए। आपको वह पुराना पश्चिमी शिकारी याद है, जिसने किसी जानवर को देखने के बाद कहा था, "तुम मेरा गोश्त हो।" इसके बाद उसने उस जानवर की टोह या पीछा करना नहीं छोड़ा, हालाँकि उसे कई सप्ताह तक उसका पीछा करना पड़ा और इस दौरान अपना मांस छोड़ना पड़ा। ऐसा व्यक्ति समय के साथ लगन की इतनी शक्ति हासिल कर लेगा कि जानवर डेवी क्रॉकेट के सहयोगी जैसा महसूस करेगा, जिसने चिल्लाकर कहा था कि गोली मत मारो, श्रीमान, मैं इसके बिना ही नीचे आ जाऊँगा।"

आपने कुछ लोगों की स्थायी लगन देखी होगी, जो एक प्रबल शक्ति जैसी लगती है। हम इसे "इच्छाशक्ति" कहते हैं, लेकिन यह हमारी पुरानी मित्र लगन है - वस्तुओं के ख़िलाफ़ दृढ़ इच्छाशक्ति, जिस तरह कारीगर पहिए पर रखी वस्तु के ख़िलाफ़ छेनी थामता है और औज़ार पर से दबाव तब तक नहीं हटाता है, जब तक कि मनचाहा परिणाम हासिल न हो जाए।

लोगों की इच्छाशक्ति चाहे कितनी भी दृढ़ हो, अगर वे इसके लगनशील उपयोग की कला नहीं सीखते हैं, तो वे सर्वश्रेष्ठ परिणाम हासिल नहीं कर सकते। इंसान को मनचाहे उद्देश्य का सतत, अडिग, निरंतर पीछा करना चाहिए, ताकि उसकी इच्छाशक्ति बुलंद रहे और उसकी मनचाही चीज़ साकार न हो जाए। न सिर्फ़ आज और कल, बल्कि हर दिन।

सर थॉमस फ़ॉवेल बक्स्टन ने कहा है, "मैं जितना ज़्यादा जीता हूँ, मुझे उतना ही ज़्यादा विश्वास होता जाता है कि कमज़ोर और ताक़तवर, महान और महत्त्वहीन व्यक्तियों में महान फ़र्क़ ऊर्जा का होता है - अजेय संकल्प - एक उद्देश्य एक बार तय कर लिया तो फिर मृत्यु या विजय। यह गुण इस संसार में कुछ भी कर सकता है - और कोई प्रतिभा, कोई परिस्थिति, कोई अवसर इसके बिना दो पैरों के प्राणी को इंसान नहीं बना सकता।"

डोनाल्ड जी मिचेल ने कहा था, “संकल्प इंसान को प्रकट करता है, छोटा संकल्प नहीं, अधूरे संकल्प नहीं, भटकते उद्देश्य नहीं - बल्कि वह प्रबल और अथक इच्छाशक्ति जो मुश्किलों और ख़तरों को रौंद देती है, जिस तरह कोई लड़का जाड़े में पाले भरी ज़मीन पर चलता है, जो हासिल न हो सकने वाली चीज़ की ओर गर्वीली शक्ति से उसकी निगाह और मस्तिष्क को प्रज्ज्वलित करती है। इच्छाशक्ति से ही इंसान दिग्गज बनता है।”

डिजराइली ने कहा था, “लंबे मनन के बाद मैं इस विश्वास पर पहुँचा हूँ कि निश्चित उद्देश्य वाला इंसान अपने लक्ष्य को हासिल कर लेता है और कोई भी चीज़ उस इच्छाशक्ति का प्रतिरोध नहीं कर सकती, जो इसके साकार होने पर अपना अस्तित्व दाँव पर लगा दे।”

सर जॉन सिम्प्सन ने कहा था, “जोशीली इच्छा और अथक इच्छाशक्ति असंभव काम कर सकती है या जो ठंडे और कमज़ोर लोगों को ऐसे दिखते हों।”

जॉन फ़ॉस्टर ने भी इस बात की पुष्टि करते हुए कहा है, “यह अद्भुत है कि जीवन की क्षतियाँ भी ऐसे भाव के सामने झुकती नज़र आती हैं, जो उनके सामने नहीं झुकता और घुटने टेककर उस योजना को पूरा कर देती हैं, जो पहले उसे कुंठित होती दिख रही थी, जब एक दृढ़, निर्णायक भाव को पहचाना जाता है; यह देखना अद्भुत है कि ऐसे जज़्बे के लिए किस तरह जगह साफ़ हो जाती है और स्थान व स्वतंत्रता मिल जाती है।”

अब्राहम लिंकन ने जनरल ग्रांट के बारे में कहा था, “उनका बेहतरीन गुण उद्देश्य की भावहीन लगन है। वे आसानी से रोमांचित नहीं होते हैं और उनकी पकड़ बुलडॉग जैसी है। जब वे अपने दाँत गड़ा देते हैं, तो कोई चीज़ उन्हें नहीं हटा पाती।”

अब आप आपत्ति कर सकते हैं कि ऊपर बताए उद्धरण लगन के बजाय इच्छाशक्ति के बारे में है। लेकिन विचार करने पर आप देख लेंगे कि वे लगनशील इच्छाशक्ति के बारे में हैं। आप यह भी समझ लेंगे कि लगन के बिना इच्छाशक्ति इनमें से कोई चीज़ हासिल नहीं कर सकती, जिनका दावा किया गया है। इच्छाशक्ति कठोर छेनी है, लेकिन लगन वह कार्यप्रणाली है, जो छेनी को उसकी जगह पर रखती है और इसे उस वस्तु पर दृढ़ता से दबाती है जिसे आकार दिया जाना है और इसे फिसलने से रोकती है या दबाव को कम नहीं होने देती है। इन महान विद्वानों के ऊपर बताए उद्धरण पढ़ते समय आपको महसूस होगा कि आपके होंठ कस रहे हैं और आपका जबड़ा तन रहा है, जो लगनशील, दृढ़ इच्छाशक्ति की बाहरी निशानियाँ हैं।

यदि आपमें लगन की कमी है, तो आपको चीज़ों से चिपकने की आदत डालने के लिए ख़ुद को प्रशिक्षित करना चाहिए। यह अभ्यास मन में एक नई आदत स्थापित कर देगा, मस्तिष्क में उचित कोशिकाएँ भी विकसित कर देगा और इस तरह आपको मनचाहे गुण स्थायी रूप से दे देगा, जिन्हें आप विकसित करना चाहते हैं। अपने मन को अपने दैनिक कामों, अध्ययनों, पेशे या शौक़ों पर केंद्रित कर लें और फिर एकाग्रता से उन पर दृढ़तापूर्वक ध्यान केंद्रित रखें, जब तक कि आप “भटकने” या भटकाव वाले प्रभावों का प्रतिरोध करने की आदत नहीं डाल लें। यह सब अभ्यास और आदत का मामला है।

अपने मन में छेनी का चित्र रखें, जो उस वस्तु पर दृढ़ता से टिकी हुई है जिसे यह आकार दे रही है - इससे आपको बहुत मदद मिलेगी। और इस अध्याय को बार-बार पढ़ें, लगभग हर दिन, जब तक कि आपका मन विचार ग्रहण न कर ले और इसे आत्मसात न कर ले। ऐसा करके आप लगन की इच्छा उत्पन्न कर लेंगे और बाक़ी सब स्वाभाविक रूप से अपने आप हो जाएगा, जैसे: फल पेड़ पर लगे फूलों का अनुसरण करता है।

लगन की तुलना "पानी की बूँद" से की जा सकती है, जो सबसे कठोर पत्थर को भी थका देती है। जब आपके जीवन के काम का अंतिम अध्याय लिखा जाएगा, तो आप पाएँगे कि आपकी लगन, या इसकी कमी ने आपकी सफलता या असफलता में काफ़ी अहम भूमिका निभाई है।

लाखों मामलों में लोगों की प्रतिभाओं की तुलना से यह सच सामने आता है कि किसी मनचाहे उद्देश्य को हासिल करने की उनकी योग्यता में कोई उल्लेखनीय फ़र्क़ नहीं होता। एक के पास भी दूसरे जितनी शिक्षा होती है। एक के पास भी दूसरे जितनी ही सुषुप्त योग्यता होती है। वे अपने लक्ष्य तक पहुँचने के समान अवसरों के साथ संसार में आते हैं, लेकिन इसके बावजूद एक इंसान सफल होता है, जबकि दूसरा असफल होता है! सटीक विश्लेषण दिखाएगा कि पहला इंसान लगन की वजह से सफल हुआ, जबकि दूसरा इसलिए असफल हुआ, क्योंकि उसमें लगन का अभाव था!

लगन, आत्म-सुझाव, और आदत तीन शब्द हैं, जिनका अर्थ कोई भी नज़रअंदाज़ नहीं कर सकता। लगन वह मज़बूत रस्सी है, जो आत्म-सुझाव और आदत को इकट्ठे बाँधती है, जब तक कि वे मिलकर एक नहीं हो जाते और स्थायी वास्तविकता नहीं बन जाते।

प्रथम विश्व युद्ध में जर्मन प्रचार का मुख्य सामरिक मूल्य इस तथ्य में निहित था कि इसने अपने विरोधियों का जज़्बा तोड़ दिया। दूसरे शब्दों में, इसने उनकी लगन को तोड़ दिया! प्रशिया के जिस व्यक्ति को इन पाठों के लेखक को नष्ट करने और उसके शैक्षणिक काम को महत्त्वहीन बनाने के लिए भेजा गया था, उसने उसके जज़्बे को तोड़कर लगन को नष्ट करने के इस सिद्धांत का वृहद उपयोग किया। कैसर के प्रशिक्षित प्रतिनिधि ने मौन रहकर और सूक्ष्म रूप से लेखक के मित्रों और कारोबारी सहयोगियों को उसके ख़िलाफ़ कर दिया। वह बहुत अच्छी तरह से लगन की शक्ति नष्ट करने की आवश्यकता को समझता था! मनोबल को चूर करना और अपनी राह में खड़े लोगों की लगन को तोड़ना जर्मन प्रचारक के काम का शक्तिशाली घटक था। किसी सेना के "मनोबल" - दूसरे शब्दों में लगन - को नष्ट करना भारी मूल्य की सामरिक महत्त्व की चीज़ है। किसी सेना का मनोबल नष्ट कर दोगे, तो इसका मतलब है कि आपने उस सेना को हरा दिया है! यही नियम लोगों के समूह या अकेले व्यक्ति पर समान रूप से लागू होता है।

हम पूर्ण आत्म-विश्वास के ज़रिये ही लगन विकसित कर सकते हैं! इसीलिए हमने आत्म-विश्वास के महत्त्व पर इतना ज़्यादा ज़ोर दिया है और इसीलिए हमने यह सिफ़ारिश की है कि वह सबक़ व्यवहारिक मनोविज्ञान का सबसे अहम सबक़ है।

वह सबक़ एक केंद्रीय विचार के इर्द-गिर्द बना है, जो आपको सटीकता से दिखाता है

कि आप अपने पास मौजूद निहित योग्यता का इस्तेमाल कैसे करें और इसके साथ ही असीमित में अपनी आस्था का इस्तेमाल कैसे करें।

उस पाठ पर लौटें और उस पर मनन करें!

उन आसान पंक्तियों के पीछे आप उपलब्धि का रहस्य पाएँगे। वहाँ आप अदम्य इच्छाशक्ति के रहस्यों की कुंजी पाएँगे! सारी तकनीकी बातें छोड़ दें, तो आप उस सबक़ में "वह सूक्ष्म कुछ" पाएँगे, जो आपके मस्तिष्क को जीवंत कर देगा और आपके पूरे शरीर में वह प्रदीप्त चमक भर देगा, वह चीज़ जिसकी वजह से आप बाहर निकलकर कुछ करना चाहते हैं!

कोई शिक्षक आपकी सबसे बड़ी सेवा यह कर सकता है कि वह आपके मस्तिष्क के भीतर सोए हुए उस जीनियस को जगा दे और इसे कोई महत्त्वपूर्ण उपक्रम हासिल करने की महत्त्वाकांक्षा से प्रेरित कर दे! शिक्षा या स्कूल आपके दिमाग़ में जो रखता है, उससे आपको लाभ नहीं होगा। लाभ तो उससे होगा, जो आपके भीतर जाग्रत किया जाता है और जिसे काम पर लगाया जाता है।

आपकी लगन अंततः उस अनिर्वचनीय किसी चीज़ को जाग्रत कर देगी, चाहे यह जो भी हो। एक बार जब यह जाग्रत हो जाती है, तो आप अपने सामने की तमाम बाधाओं को हटा देंगे और तेज़ी से अपने मनचाहे लक्ष्य तक सवारी करेंगे। आप इस नई प्राप्त शक्ति के पंखों से उड़ेंगे, जो आपके भीतर सारे समय मौजूद थी, लेकिन आपको इसका पता नहीं था! और जब आप एक बार इस प्रबल शक्ति का पता लगा लेते हैं, जो आपके मस्तिष्क में मौजूद है, तो पृथ्वी का कोई व्यक्ति दोबारा आप पर हावी नहीं हो सकता, पुट्टी की तरह आपका इस्तेमाल नहीं कर सकता। तब आपको अपनी ज़बर्दस्त मानसिक शक्ति का पता लगेगा, जिस तरह घोड़े को दौड़ते समय अपनी श्रेष्ठ शारीरिक शक्ति का पता चलता है। इसके बाद आप पृथ्वी के किसी इंसान को अपनी लगाम नहीं थामने देंगे या अपनी पीठ पर सवार नहीं होने देंगे!

यदि आप इस सबक़ में बताई योजना पर चलते हैं, तो आप निश्चित रूप से इस महान शक्ति को हासिल कर लेंगे। तब आपको ख़ुद की ओर आना होगा। आप वह सच्चा सिद्धांत खोज लेंगे, जिसके ज़रिये मानव जाति क्रमशः, युगों-युगों से, विकास की निचली पशु अवस्थाओं से ऊपर उठी है।

परिवेश

जैसा हमने पहले कहा है, हम अपने आस-पास के परिवेश से इंद्रिय छवियाँ सोखते हैं। जिस संदर्भ में हम यहाँ परिवेश शब्द का इस्तेमाल कर रहे हैं, उसका क्षेत्र व्यापक है। इसमें वे पुस्तकें शामिल हैं जो हम पढ़ते हैं, वे लोग जिनके साथ हम रहते हैं, वह समुदाय जिसमें हम रहते हैं, उस काम की प्रकृति जिसे हम करते हैं, वह देश जिसमें हम वास करते हैं, जिस तरह के कपड़े हम पहनते हैं, जिस तरह के गीत हम गाते हैं और जिस तरह के विचार हम सोचते हैं! परिवेश के बारे में हमारी चर्चा का उद्देश्य यह है कि हम दिखा दें कि उस व्यक्तित्व से इसका सीधा संबंध कैसे है, जिसे हम अपने भीतर विकसित

कर रहे हैं। इसका उद्देश्य एक ऐसा परिवेश बनाने का महत्त्व बताना भी है, जिससे हम "मुख्य लक्ष्य" विकसित कर सकें, जिस पर हम अपने हृदय को केंद्रित कर सकें!

यदि आपका परिवेश आपकी पसंद का नहीं है, तो इसे बदल दें! पहला क़दम अपने मन में उस परिवेश की सटीक तसवीर बनाना है, जिसमें आपको यक़ीन है कि आप अपना सबसे अच्छा काम कर सकते हैं और जिससे आप शायद वे भावनाएँ और गुण ग्रहण कर पाएँगे, जो आपको अपने मनचाहे लक्ष्य की ओर प्रेरित करेंगे।

हर उपलब्धि में आपको जो पहला क़दम उठाना चाहिए, वह यह है कि आप अपने मन में एक सटीक रूपरेखा या चित्र बना लें, जिसे आप वास्तविकता में बदलना चाहते हैं। यह एक ऐसी चीज़ है, जिसे आप भूलना गवारा नहीं कर सकते! यह महान सच्चाई मनचाहा परिवेश बनाने पर भी लागू होती है, जिस तरह यह हर उस चीज़ पर होती है, जिसका आप सृजन करना चाहते हैं।

आपके दैनिक सहयोगी आपके परिवेश का सबसे महत्त्वपूर्ण और प्रभावी हिस्सा हैं, आपकी प्रगति में भी और आपकी असफलता में भी। यह आपके लिए काफ़ी फ़ायदेमंद रहेगा कि आप ऐसे लोगों को सहयोगी बनाएँ, जो आपके लक्ष्यों और आदर्शों से सहानुभूति रखते हों और जिनका मानसिक नज़रिया उत्साह, संकल्प और महत्त्वाकांक्षा से आपको प्रेरित करता हो। यदि संयोग से आपके सहयोगियों की सूची में कोई ऐसा व्यक्ति है, जो हमेशा जीवन के नकारात्मक पहलू पर केंद्रित हो - जो हमेशा शिकायत करता रहता हो और रोता रहता हो - जो हमेशा असफलता और मानव जाति की कमियों के बारे में बात करता हो - तो उसे अपनी सूची से जल्दी से जल्दी निकाल दें।

आपके द्वारा सुना हर शब्द, आपकी आँखों तक पहुँचने वाला हर दृश्य और दूसरी तरह से प्राप्त हर इंद्रिय छवि आपके विचार को उतने ही निश्चित रूप से प्रभावित करती है, जिस तरह सूरज पूर्व में उगता है और पश्चिम में डूबता है! अगर यह सच है, तो क्या आप यह नहीं देख सकते कि यह कितना महत्त्वपूर्ण है कि आप अपने मन तक पहुँचने वाली इन इंद्रिय छवियों को यथासंभव नियंत्रित करें? क्या आप उस परिवेश को यथासंभव नियंत्रित करने के महत्त्व को नहीं देख सकते हैं, जिसमें आप रहते हैं? क्या आप ऐसे विषय पर पुस्तकें पढ़ने के महत्त्व को नहीं देख सकते हैं, जिनका आपके "मुख्य लक्ष्य" से सीधा संबंध हो? क्या आप उन लोगों से बात करने के महत्त्व को नहीं देख सकते हैं, जो आपके तथा आपके लक्ष्यों के साथ सहानुभूति में हों - ऐसे लोग, जो आपको प्रोत्साहित करेंगे और ज़्यादा मेहनत करने के लिए प्रेरित करेंगे?

सुझाव के सिद्धांत की बदौलत आपके द्वारा सुना हर शब्द और आपकी आँखों को दिखने वाली हर चीज़ आपके कार्यों को प्रभावित कर रही है। आप चेतन या अचेतन रूप से अपने सहयोगियों के विचारों और कार्यों को सोख रहे हैं, आत्मसात कर रहे हैं या अपना हिस्सा बना रहे हैं। बुरे मस्तिष्कों के साथ लगातार साहचर्य समय के साथ आपके मस्तिष्क को भी बुरा बना देगा। "बुरी" सोहबत से बचने का यही मुख्य कारण है। बुरी प्रतिष्ठा वाले लोगों के साथ संबंध रखेंगे, तो लोगों के मन में आपकी प्रतिष्ठा भी बुरी बन जाएगी। यह बात ऐसे सहयोगियों से बचने के लिए अपने आप में काफ़ी है। लेकिन इससे

भी ज़्यादा महत्त्वपूर्ण कारण यह है कि आप अपने सहयोगियों के विचारों को लगातार सोखते हैं और उन्हें अपना ख़ुद का हिस्सा बनाते हैं!

विश्व के अग्रणी वैज्ञानिक सहमत हैं कि प्रकृति करोड़ों वर्षों से विकास की प्रक्रिया के ज़रिये हमारे वर्तमान सभ्य परिवेश को बना रही है, जैसा कि बौद्धिक और शारीरिक विकास की वर्तमान अवस्था दर्शाती है। हमें रुककर बस विचार करना है कि बीस साल से भी कम समय में परिवेश क्या करेगा, जिसे करने में प्रकृति को विकास की प्रक्रिया में हज़ारों साल लगे, तब हम परिवेश के शक्तिशाली प्रभाव को देख पाएँगे। जंगली माता-पिता द्वारा पाला गया जंगली बच्चा जंगली ही बना रहता है, लेकिन उसी बच्चे को अगर कोई सुसंस्कृत, सभ्य परिवार पाले, तो वह अपनी जंगली प्रवृत्तियों को दूर कर लेता है, अपने ज़्यादातर जंगली सहज भाव को भी दूर कर लेता है और एक पीढ़ी में अपने सभ्य परिवेश को सोख लेता है।

दूसरी ओर, प्रजाति परिवेश के प्रभाव के ज़रिये जितनी तेज़ी से ऊपर जाती है, उतनी ही तेज़ी से नीचे भी आती है। मिसाल के तौर पर, जो लोग सामान्य परिस्थितियों में किसी इंसान की जान लेने के विचार पर काँप उठते हैं, वही सैनिक युद्ध में उत्साही क़ातिल बन जाते हैं और इस काम में सचमुच आनंद लेने लगते हैं। किसी सैनिक को विकास में पीछे ले जाने के लिए बस "युद्ध के परिवेश" में चंद महीनों की तैयारी करानी होती है।

आप जो कपड़े पहनते हैं, वे आपको प्रभावित करते हैं; इस तरह वे आपके परिवेश का हिस्सा बन जाते हैं। गंदे या फटे-पुराने कपड़े आपको नीचे झुकाते हैं और आपके आत्म-विश्वास को कम कर देते हैं, जबकि साफ़-सुथरे, शालीन और सुसंस्कृत कपड़े आपको आंतरिक साहस का भाव देते हैं, जिसकी बदौलत चलते समय आपके क़दमों में रवानी आ जाती है। हमें आपको यह बताने की ज़रूरत नहीं है कि आप अपने कामकाजी कपड़ों और अपने पार्टी के कपड़ों में क्या फ़र्क़ महसूस करते हैं, क्योंकि आपने ख़ुद इस फ़र्क़ पर कई बार ग़ौर किया होगा। आप ख़ुद से बेहतर पोशाक वाले लोगों से या तो दूर छिटकना चाहते हैं या फिर आप साहस और आत्म-विश्वास के साथ लोगों के समानता के आधार पर मिलते हैं। न सिर्फ़ लोग पहली मुलाक़ात में हमें अपने कपड़ों के आधार पर तौलते हैं, बल्कि हम भी काफ़ी हद तक अपने कपड़ों के ज़रिये ख़ुद को तौलते हैं। इसका प्रमाण देखें। हम बेचैन और परेशान हो जाते हैं, अगर हमारे अधोवस्त्र गंदे हैं, हालाँकि हमारे बाहरी कपड़े आदर्श और नवीनतम डिज़ाइन के हैं तथा कोई हमारे अधोवस्त्र नहीं देख सकता।

कपड़ों के बारे में मैं अपना एक अनुभव बताना चाहता हूँ, जिसने बहुत शक्तिशाली तरीक़े से मेरे सामने उजागर किया कि कपड़े इंसान के मानसिक साहस या इसकी कमी में कितनी ज़बर्दस्त भूमिका निभा सकते हैं। मुझे एक बार शारीरिक फ़िटनेस के एक विख्यात शिक्षक की प्रयोगशाला में आमंत्रित किया गया था। उसने मुझसे कपड़े उतारकर मुफ़्त में एक आसान उपचार कराने की पेशकश की। उपचार ख़त्म होने पर एक अनुचर मुझे उनके बेहतरीन ऑफ़िस में ले गया। मैं बस शॉर्ट्स पहने हुए था, जिनमें मेरा उपचार किया गया था। शिक्षक एक बड़ी महोगनी डेस्क के दूसरे छोर पर बैठे हुए थे और साफ़-सुथरे औपचारिक बिज़नेस सूट में थे। उनके और मेरे बीच भारी अंतर था और इस पर

ग़ौर न करना असंभव था। मैं इससे शर्मिंदा हो गया। मुझे काफ़ी हद तक ऐसा महसूस हुआ, जैसा उस कम दृष्टि वाले इंसान को महसूस हुआ था, जब वह अपने ड्रेसिंग रूम से निकलकर ग़लती से भीड़ भरे बॉलरूम में चला गया था, क्योंकि उसने यह सोचा था कि वह उस कमरे में जा रहा था, जहाँ उसके कपड़े रखे थे।

यह कोई संयोग नहीं था कि मुझे कम कपड़ों में इस शिक्षक के सामने लाया गया था! वे एक व्यवहारिक मनोवैज्ञानिक थे और बहुत अच्छी तरह जानते थे कि इस अनुभव का उनके कोर्स के संभावित ख़रीदार पर क्या प्रभाव पड़ेगा। यह पूरा नाटक "मंचित" था और जो मुख्य अभिनेता बहुत कार्यकुशलता से उस नाटक को निर्देशित कर रहा था, वह डेस्क के दूसरी तरफ़ बैठा आदमी था, जो सही कपड़े पहने था। इस पृष्ठभूमि में उस शिक्षक ने मुझे अपना कोर्स ख़रीदने को कहा और मैंने हाँ भर दी। जब मैंने अपने कपड़े पहने और सामान्य माहौल में लौटकर इस मुलाक़ात का विश्लेषण किया, तो मैं साफ़-साफ़ देख सकता था कि उस पृष्ठभूमि में बिक्री करना आसान था, जो इस आदमी ने बहुत चतुराई से तैयार की थी।

अच्छे कपड़े दो तरीक़ों से हमें प्रभावित करते हैं। पहला, वे हमें ज़्यादा साहस और आत्म-विश्वास देते हैं। सिर्फ़ इसी बात से हमें उचित कपड़े पहनना चाहिए, भले ही हम अपनी किसी कम महत्त्वपूर्ण आवश्यकता में कटौती कर लें। दूसरे, उनसे दूसरों पर हमारा अच्छा प्रभाव पड़ता है। हमसे मिलने वालों के मन तक हमारी जो पहली इंद्रियात्मक छवि पहुँचती है, वह आँखों के ज़रिये पहुँचती है, जब वे तेज़ी से हमें पूरा देखते हैं और देखे गए हुलिए की मानसिक सूची बनाते हैं। इस तरह कोई व्यक्ति अक्सर हमारे एक भी शब्द बोलने से पहले ही सिर्फ़ हमारे कपड़ों तथा उन्हें पहनने के अंदाज़ को देखकर हमारे बारे में अच्छी, बुरी या तटस्थ राय बना लेता है।

अच्छे कपड़ों में लगने वाला पैसा विलासिता नहीं है, बल्कि एक दमदार कारोबारी निवेश है, जो सर्वश्रेष्ठ मुनाफ़ा देगा। हम अपने व्यक्तिगत हुलिए की उपेक्षा गवारा नहीं कर सकते, क्योंकि इसका प्रभाव हम पर भी पड़ता है और उन लोगों पर भी पड़ता है, जिनके संपर्क में हम सामाजिक, वाणिज्यिक या पेशेवर दृष्टि से आते हैं। अच्छे कपड़े फ़िजूलख़र्ची नहीं हैं - वे तो आवश्यकता हैं! ये कथन वैज्ञानिक रूप से पुख़्ता सिद्धांतों पर आधारित हैं। हमारे शारीरिक परिवेश का सबसे महत्त्वपूर्ण हिस्सा वह है, जो हम अपने पहने गए कपड़ों से बनाते हैं, क्योंकि हमारे परिवेश का यह ख़ास हिस्सा हम पर भी प्रभाव डालता है और हमारे संपर्क में आने वाले लोगों पर भी प्रभाव डालता है।

हमारे कपड़ों के बाद जिस महत्त्वपूर्ण घटक से हमारा परिवेश बनता है, वह है वह ऑफ़िस या दुकान जिसमें हम काम करते हैं। प्रयोगों ने निर्णायक रूप से साबित कर दिया है कि कामकाजी घंटों के दौरान सौहार्द या इसके अभाव का कर्मचारी पर बहुत निर्णायक असर होता है। अव्यवस्थित, अस्त-व्यस्त, गंदी दुकान या ऑफ़िस कर्मचारियों को खिन्न करता है और उनके उत्साह व काम में रुचि को कम कर देता है, जबकि एक सुव्यवस्थित, साफ़-सुथरे और सुनियोजित कार्यस्थल का अच्छा असर पड़ता है। हाल के वर्षों में जो नियोक्ता यह समझ गए हैं कि अपने कर्मचारियों की कुशलता बढ़ाने के लिए मनोविज्ञान के सिद्धांतों का कैसे इस्तेमाल करना है, उन्हें साफ़-सुथरी आरामदेह,

सौहार्दपूर्ण दुकानें और ऑफ़िस रखने के आर्थिक लाभ भी मिले हैं।

जब भी मानवीय कार्यकुशलता बढ़ती है, तो यह मानव मन में शुरू होती है! काम करने वाले ज़्यादा अच्छे परिणाम इसलिए देते हैं, क्योंकि वे ऐसा करना चाहते हैं! अब समस्या ऐसे तरीक़ों, यंत्रों और उपकरणों, परिवेश और आस-पास की स्थितियों, माहौल व कामकाजी परिस्थितियों को खोजने की है, जिनसे इंसान ज़्यादा और बेहतर काम करने के लिए प्रेरित हों! परिवेश वह पहली चीज़ है, जिस पर सचमुच योग्य "उत्कृष्टता परामर्शदाता" ग़ौर करता है। कोई भी मनोवैज्ञानिक बने बिना सक्षम उत्कृष्टता परामर्शदाता नहीं बन सकता।

मुझे खेत पर लड़कपन के अपने अनुभव पर विचार करने के बाद यह पूरा विश्वास हो चुका है कि अगर मैं खेती के काम में लगता और काम में मदद करने के लिए लड़के रखता, तो मैं क़रीब ही बेसबॉल के मैदान और लड़कों की पसंद के दूसरे अन्य खेल उपलब्ध कराता, और कभी-कभार हम एक दिया हुआ काम पूरा करते और फिर "उत्साह बढ़ाने" के लिए बेसबॉल के मैदान की ओर बढ़ जाते! इस प्रोत्साहन के साथ लड़का (और हममें से ज़्यादातर बस लड़के और लड़कियाँ हैं, जो ज़्यादा लंबे हो गए हैं) ज़्यादा काम करेगा और उसे थकान कम होगी। "लगातार काम और शून्य आराम जैक को सुस्त लड़का बनाता है" यह सिर्फ़ कहावत ही नहीं है - यह तो एक वैज्ञानिक सत्य है!

कहीं पर, किसी समय, कोई फ़ोरमैन, सुपरिंटेंडेंट या मैनेजर यह सबक़ पढ़ेगा और लोगों का मनोरंजन करने के व्यवहारिक महत्त्व को देख लेगा। वह उन्हें सुखद, सौहार्दपूर्ण परिवेश प्रदान करने का महत्त्व देख लेगा। न सिर्फ़ वह इस विचार का व्यवहारिक महत्त्व देखेगा, बल्कि इससे भी बेहतर, इसका इस्तेमाल करेगा और इसकी बदौलत वह शिखर पर पहुँच जाएगा!

शायद वह व्यक्ति आप ही हों!

अगर आप आत्म-विश्वास बढ़ाने के इस सबक़ में बताए सुझावों पर निष्ठापूर्वक अभ्यास करते हैं, तो आप निस्संदेह नेतृत्व की दिशा में बढ़ रहे हैं। अब आपको ज़रूरत किसी बड़े विचार की है, जिससे आप यह यात्रा पूरी कर लें। हो सकता है कि इन पन्नों में आपको वह विचार मिल जाए!

इंसान को जीवन में एक बड़े विचार की ही ज़रूरत होती है, जिसका वह इस्तेमाल कर सके। हममें से बहुत सारे लोग बहुत सारे छोटे-छोटे विचारों में उलझकर इस जीवन से चले जाते हैं, लेकिन हमारे मन में कोई सचमुच बड़ा विचार नहीं आता है! जब आप अपना बड़ा विचार खोज लेते हैं, तो संभवतः यह आपको किसी तरह की सेवा में मिलेगा, जो आपके साथियों की सृजनात्मक सहायता होगी! यह उपभोक्ता के लिए किसी जीवनोपयोगी वस्तु की लागत कम करने का विचार हो सकता है; या यह मानव मन की अद्भुत शक्ति खोजने तथा उसका इस्तेमाल करने में लोगों की मदद करने का विचार हो सकता है; या यह कर्मचारियों के कामकाजी परिवेश को बेहतर बनाकर उनके काम में उन्हें ज़्यादा ख़ुश बनाने का विचार हो सकता है। यदि यह इनमें से किसी परिणाम का वादा नहीं करता है, तो आप तार्किक रूप से विश्वास कर सकते हैं कि यह बड़ा विचार

नहीं है।

जीवन जीने के लिए इससे ज़्यादा उद्देश्यपूर्ण काम कौन-सा है कि उन लोगों के परिवेश को बेहतर बनाने में मदद की जाए, जो अपने हाथों की मेहनत से आजीविका कमाते हैं? हो सकता है कि इसमें हमेशा पैसों का ज़्यादा फ़ायदा नहीं हो, लेकिन निश्चित रूप से कर्मचारी उस शांत, सौहार्दपूर्ण मानसिक परिवेश का आनंद लेते हैं, जो हमेशा उन लोगों द्वारा अनुभव किया जाता है, जो अपना जीवन मानवता के उत्थान और ज्ञानोदय में लगा देते हैं। संयोग से, यह हमें मानसिक परिवेश की ओर ले जाता है, जो परिवेश का अंतिम पहलू है।

अब तक हमने परिवेश के सिर्फ़ भौतिक पहलू पर बात की है, जैसे वे कपड़े जो हम पहनते हैं, वे औज़ार जिनसे हम काम करते हैं, वह कमरा जिसमें हम काम करते हैं, वे लोग जिनके साथ हम उठते-बैठते हैं आदि। लेकिन परिवेश का मानसिक पहलू भौतिक पहलू से ज़्यादा महत्त्वपूर्ण होता है। हमारे मानसिक परिवेश का प्रतिनिधित्व हमारे मन की स्थिति द्वारा किया जाता है। अंतिम विश्लेषण में भौतिक परिवेश सिर्फ़ वह सामग्री है, जिससे हमारा मानसिक परिवेश बनता है। किसी समय मौजूद सटीक मानसिक अवस्था उन इंद्रियगत छवियों का नतीजा होती है, जो भौतिक परिवेश से मन तक पहुँचते हैं और हमारा मानसिक परिवेश बनाते हैं।

हम अपनी कल्पना को सकारात्मक करके या सारे नकारात्मक विचारों को ख़त्म करके नकारात्मक भौतिक परिवेश से ऊपर उठ सकते हैं, लेकिन नकारात्मक मानसिक परिवेश से बचना संभव नहीं है - इसे दोबारा बनाना होता है। हमारे मानसिक परिवेश से हम आवेग बनाते हैं, जो शारीरिक गतिविधि की ओर ले जाता है; इसलिए अगर हमारी मांसपेशीय, शारीरिक गतिविधियाँ बुद्धिमत्तापूर्वक निर्देशित हैं, तो वे एक सुदृढ़ मानसिक परिवेश से उत्पन्न होती हैं। इसलिए हम दावा करते हैं कि मानसिक परिवेश भौतिक परिवेश से ज़्यादा महत्त्वपूर्ण होता है।

सार

इस पाठ में हमने यह सीखा कि किसी इंसान की सफलता या असफलता में परिवेश और आदत कितनी अहम भूमिका निभाते हैं। हमने सीखा कि परिवेश के दो पहलू होते हैं, एक मानसिक और दूसरा भौतिक या शारीरिक। मानसिक परिवेश भौतिक परिवेश से उत्पन्न होता है। इसलिए हमने भौतिक परिवेश को यथासंभव नियंत्रित करने का महत्त्व सीखा, क्योंकि यही वह कच्चा माल है, जिससे हम मानसिक परिवेश बनाते हैं।

हमने सीखा कि लगन और आत्म-सुझाव के ज़रिये आदत को कैसे बनाया और छोड़ा जाता है। हमने सीखा कि आत्म-सुझाव और एकाग्रता किसी आदत को बनाने में महत्त्वपूर्ण भूमिका निभाती हैं।

हमने यह भी सीखा कि मानव मन इसके आस-पास के परिवेश को सोख लेता है। परिवेश ही वह कच्चा माल है, जिससे हम अपने विचारों और अपने चरित्र को आकार देते हैं। हमने सीखा कि हम जिस परिवेश में रहते हैं, वह इतना शक्तिशाली होता है कि

अपर्याप्त दंडात्मक संस्थाओं के ज़रिये अपराधी मानसिकता वाले अनुचित संगी-साथियों की सोहबत में सुदृढ़ मन भी अपराधी प्रवृत्तियाँ सोख सकता है, आदि।

हमने सीखा कि हम जो कपड़े पहनते हैं, वह हमारे शारीरिक परिवेश का एक महत्त्वपूर्ण हिस्सा है और उनका हम पर तथा हमारे संपर्क में आने वाले लोगों पर नकारात्मक या सकारात्मक असर होता है, जो उनके औचित्य पर निर्भर करता है।

हमने काम करने वालों को एक सुखद, सौहार्दपूर्ण भौतिक माहौल देने का महत्त्व सीखा और इसके फलस्वरूप कार्यकुशलता बढ़ाने के महत्त्व को भी जाना।

11

कुछ सबक़ जो मेरी ‘असफलताओं’ ने मुझे सिखाए

मैंने अक्सर यह कथन सुना है, “अगर मुझे अपनी ज़िंदगी दोबारा जीनी पड़े, तो मैं इसे अलग तरह से जिऊँगा।” लेकिन अगर मुझे दोबारा जीने का मौक़ा मिले, तो मैं ईमानदारी से यह नहीं कह सकता कि मैं अपने जीवन में हुई किसी चीज़ को बदलूँगा। ऐसी बात नहीं है कि मैंने कोई ग़लतियाँ नहीं की हैं। दरअसल मुझे यह लगता है कि मैंने आम आदमी से ज़्यादा ग़लतियाँ की हैं, लेकिन इन ग़लतियों से एक जागृति आई है, जिससे मुझे सच्ची ख़ुशी मिली है और दूसरों तक यह बहुत वांछित मनोदशा पहुँचाने का प्रचुर अवसर भी मिला है।

मुझे बिना किसी शक के पूरा विश्वास है कि हर असफलता में एक महान सबक़ होता है। तथाकथित असफलता पूरी तरह से ज़रूरी है, क्योंकि इसके बाद ही सार्थक सफलता हासिल की जा सकती है।

मुझे विश्वास है कि प्रकृति की योजना का एक हिस्सा हमारी राह में बाधाएँ खड़ी करना भी है, जिस तरह प्रशिक्षक “तैयारी” के लिए प्रशिक्षित करते समय घोड़े के सामने कूदने के लिए रेलिंग और बाधाएँ लगाता है। इंसान को सबसे ज़्यादा शिक्षा पुस्तकों या शिक्षकों से नहीं मिलती है, बल्कि इन बाधाओं से उबरने की लगातार कोशिश से मिलती है।

इस अध्याय में मैं पाठकों को कुछ सबक़ बताऊँगा, जो मेरी असफलताओं ने मुझे सिखाए हैं।

आइए मेरे प्रिय शौक़ से शुरुआत करें - यानी, मेरे इस विश्वास से कि ख़ुशी पाने में दूसरों की मदद करने से ही सच्ची ख़ुशी मिलती है। यह एक संयोग ही है कि मेरे 36 सालों में से 25 साल बहुत दुखी वर्ष थे और मैंने उसी दिन ख़ुशी पाना शुरू किया, जिस दिन मैंने इसे खोजने में दूसरों की मदद करना शुरू किया, लेकिन मैं ऐसा नहीं मानता हूँ। मैं मानता हूँ कि यह महज़ संयोग नहीं है - यह तो सृष्टि के नियम के अनुरूप है।

दुख के बीज बोकर ख़ुशी की फ़सल काटना संभव नहीं है

मेरे अनुभव ने सिखाया है कि कोई व्यक्ति दुख के बीज बोकर ख़ुशी की फ़सल काटने की

उसी तरह उम्मीद नहीं कर सकता, जिस तरह कि वह काँटे की झाड़ियाँ बोकर गेहूँ की फ़सल काटने की उम्मीद नहीं कर सकता। कई वर्षों के सजग अध्ययन और विश्लेषण के ज़रिये मैंने निर्णायक रूप से सीखा है कि इंसान जो देता है, वही कई गुना होकर उसके पास लौटता है, चाहे वह विचार हो या स्पष्ट कार्य हो।

जैसा मैंने बताया है, मैंने यह महान आर्थिक सच्चाई सीखी कि जितनी सेवा करने के लिए भुगतान मिलता है, उससे ज़्यादा सेवा और बेहतर सेवा करने से बहुत लाभ होता है, क्योंकि कुछ समय बाद किसी व्यक्ति को उसके किए काम से ज़्यादा भुगतान मिलने लगता है।

पारिश्रमिक पर ध्यान दिए बिना हर काम में दिल झोंकने की यह आदत भौतिक, आर्थिक सफलता की ओर इतनी आगे तक ले जाएगी, जितना कोई दूसरी आदत नहीं ले जा सकती। लेकिन यह हमारे ख़िलाफ़ किए गए ग़लत कामों को भूलने और क्षमा करने की आदत से कम महत्त्वपूर्ण नहीं है। जो लोग हमें क्रोधित करते हैं, उन पर "जवाबी हमला" करने की आदत एक कमज़ोरी है, जिसका नीचा दिखाना तय है और यह उन सभी के अहित के लिए काम करती है, जो इसका अभ्यास करते हैं।

मुझे विश्वास है कि मेरे जीवन के अनुभव ने मुझे जो सबक़ सिखाए हैं, उनमें से कोई भी उससे ज़्यादा महँगा नहीं रहा, जब मैं हर अपमान और हर अन्याय का बुरा मान जाता था तथा उसका प्रतिशोध लेने को अपना कर्तव्य मानता था।

महान लीडर अपने क्रोध पर क़ाबू रखते हैं

मुझे पूरा विश्वास है कि इंसान जो महान सबक़ सीख सकता है, उनमें से एक आत्म-नियंत्रण का है। कोई भी व्यक्ति दूसरों पर कभी बहुत ज़्यादा प्रभाव नहीं डाल सकता, जब तक कि वह स्वयं पर नियंत्रण रखना नहीं सीख लेता। जब मैं रुककर सोचता हूँ, तो मुझे यह ख़ास महत्त्वपूर्ण लगता है कि विश्व के ज़्यादातर महान नेता क्रोध करने में धीमे थे। सभी युगों के महानतम लीडर ने हमें संसार का महानतम दर्शन दिया है, जिसे स्वर्णिम नियम कहा गया है और जो सहिष्णुता व आत्म-नियंत्रण वाले इंसान थे।

मुझे यक़ीन है कि यह विश्वास करना लोगों की बड़ी दुखद ग़लती है कि उनके कंधों पर संसार को "बदलने" या मानव व्यवहार की प्राकृतिक व्यवस्था को बदलने का बोझ टिका है। मैं मानता हूँ कि प्रकृति की योजनाएँ पर्याप्त तेज़ी से काम कर रही हैं और इसमें उन लोगों के हस्तक्षेप की आवश्यकता नहीं है, जो प्रकृति से अधिक तेज़ी से काम कराने का दंभ भरते हैं या इसकी दिशा बदलने की ज़ुर्रत करते हैं। इस तरह की गुस्ताख़ी से सिर्फ़ बहस, विवाद और बुरी भावनाएँ ही उत्पन्न होती हैं।

मैंने सीखा है कि जो व्यक्ति किसी भी कारण से उत्तेजित होता है और बुरी भावना को बढ़ाता है, वह जीवन में किसी सच्चे सृजनात्मक उद्देश्य की सेवा नहीं करता है। गिराने और तबाह करने के बजाय बढ़ावा देने और सृजन करने से फ़ायदा होता है।

जब मैंने पत्रिकाओं के लेख लिखना शुरू किया, तो मैंने सृजनात्मक पर ध्यान देने के

सिद्धांत का इस्तेमाल किया और नकारात्मक चीज़ों को नज़रअंदाज़ किया।

मैंने अपने छत्तीस वर्षों में जो भी कभी किया है, उसमें से कुछ भी इतना सफल साबित नहीं हुआ या किसी भी चीज़ ने इससे ज़्यादा असली ख़ुशी नहीं दी, जितनी कि इस छोटी पत्रिका ने दी है।

जब पहला संस्करण न्यूज़स्टैंड पर गया, तो पहले ही दिन से मेरे प्रयासों को इतनी सफलता मिली, जितनी मैं कभी उम्मीद भी नहीं कर सकता था। आर्थिक सफलता तो नहीं, लेकिन ज़्यादा ऊँची, ज़्यादा श्रेष्ठ सफलता, जो उस ख़ुशी में प्रकट होती है, जो मेरी पत्रिका के लेखों से दूसरों को मिली।

कई वर्षों के अनुभव से मैंने पाया है कि यह कमज़ोरी का लक्षण है कि किसी शत्रु या पूर्वाग्रह वाले व्यक्ति की कही बात के कारण किसी दूसरे व्यक्ति के ख़िलाफ़ प्रभावित हुआ जाए। कोई व्यक्ति आत्म-नियंत्रण रखने या स्पष्टता से सोचने की योग्यता का तब तक दावा नहीं कर सकता, जब तक कि वह किसी दूसरे के दृष्टिकोण के बजाय वास्तविक ज्ञान के आधार पर दूसरों के बारे में राय बनाना नहीं सीख लेता।

एक बुरी आदत, जिसे मैं याद नहीं करता हूँ

मुझे एक बहुत हानिकारक और विनाशकारी आदत से उबरना पड़ा है। वह आदत यह थी कि मैं किसी पूर्वाग्रह से ग्रस्त व्यक्ति की कही बात पर किसी दूसरे व्यक्ति के ख़िलाफ़ विपरीत राय बना लेता था।

मैंने वही ग़लती बार-बार दोहराने के बाद सीखा कि दूसरों को बदनाम करना एक दुखद ग़लती है, चाहे यह सकारण हो या अकारण। मैं याद नहीं कर सकता कि इससे मेरा व्यक्तिगत विकास हुआ हो। मुझे तो इस बात से संतुष्टि मिली कि जब तक मैं अपने साथियों से कुछ अच्छा न कह सकूँ, तब तक मैंने अपनी जीभ पर कुछ हद तक लगाम कसना सीख लिया है।

मैंने “अपने शत्रुओं की ईंट से ईंट बजाने” की इस स्वाभाविक मानवीय प्रवृत्ति को संयमित करना तब सीखा, जब मैं बदले के नियम को समझने लगा, जिसकी वजह से इंसान वही काटता है, जो उसने बोया है, चाहे वह उसके शब्दों से हो या कार्यों से।

मैंने इस बुराई पर पूरी विजय तो नहीं पाई है, लेकिन मैंने कम से कम एक अच्छी शुरुआत कर दी है।

मेरे अनुभव ने मुझे सिखाया है कि ज़्यादातर लोग अंदरूनी तौर पर ईमानदार होते हैं और जिन्हें हम आम तौर पर बेईमान कहते हैं, वे ऐसी परिस्थितियों के शिकार होते हैं, जिन पर उनका पूरा नियंत्रण नहीं होता।

पत्रिका के लेखों और कहानियों को संपादित करना मेरे लिए बहुत लाभकारी रहा है, क्योंकि उनसे मुझे लोगों की यह स्वाभाविक प्रवृत्ति पता चली कि दूसरे उनकी जो छवि उनके सामने रखते हैं, वे वैसे ही बन जाते हैं।

मुझे विश्वास है कि हर व्यक्ति को जीवन में कम से कम एक बार उस कटु लेकिन मूल्यवान अनुभव से गुज़रना चाहिए, जब वह अख़बारों के हमले और अपनी दौलत खोने का अनुभव करे, क्योंकि विपत्ति आने पर ही उन्हें पता चलता है कि उनके सच्चे मित्र कौन हैं। असली मित्र जहाज पर डटे रहते हैं, जबकि झूठे मित्र अपनी सुरक्षा की ख़ातिर कूद जाते हैं।

मैंने मानव स्वभाव की दूसरी रोचक चीज़ों के अलावा यह भी सीखा कि किसी इंसान का बहुत सटीक आकलन उन लोगों के चरित्र से किया जा सकता है, जिन्हें वह अपनी ओर आकर्षित करता है। "समान पंख वाले पक्षी एक साथ रहते हैं," यह पुरानी कहावत ठोस दर्शन है।

आकर्षण के नियम की सक्रियता

पूरी सृष्टि में आकर्षण का नियम समान प्रकृति की चीज़ों को लगातार आकर्षित करता है। एक महान जासूस ने एक बार मुझे बताया था कि यह आकर्षण का नियम अपराधियों और क़ानून तोड़ने वालों को पकड़ने में उनका मुख्य सहायक रहा था।

मैंने सीखा है कि जो लोग लोक सेवक बनना चाहते हैं, उन्हें ज़्यादा त्याग करने को तैयार रहना चाहिए, उन्हें अपमान व आलोचना झेलने को तैयार रहना चाहिए, लेकिन इसके बावजूद अपने साथी इंसानों में विश्वास या सम्मान रखना चाहिए। जनसेवा में संलग्न किसी ऐसे व्यक्ति को पाना वाक़ई दुर्लभ है, जिसके उद्देश्यों पर उन्हीं लोगों ने प्रश्नचिह्न न लगाए हों, जिन्हें उसकी कोशिशों से सबसे ज़्यादा फ़ायदा होता है।

संसार के सबसे महान सेवक ने न सिर्फ़ अपने युग के कई लोगों की दुर्भावना हासिल की - ऐसी दुर्भावना, जिसके वर्तमान युग के बहुत सारे लोग वारिस बन गए हैं - बल्कि इस काम में अपने प्राण भी दिए। लोगों ने उन्हें सलीब पर लटका दिया और जब उनका जीवन धीरे-धीरे ख़त्म हो रहा था, तो उनके चेहरे पर थूककर उन्हें क्रूरता से यातना भी दी। उन्होंने अपने अंतिम शब्दों में हमें एक बेहतरीन मिसाल दी है, जिसका हम अनुसरण कर सकते हैं, "परम पिता, उन्हें क्षमा करें, क्योंकि वे नहीं जानते कि वे क्या कर रहे हैं।"

जब मैं महसूस करता हूँ कि लोगों के मेरे साथ किए गए ग़लत सलूक की वजह से मेरे दिमाग़ में क्रोध का उबाल आता है, तो मुझे ईसा मसीह की सहनशक्ति और धैर्य की मिसाल से राहत मिलती है। इस महान दार्शनिक ने अपने आततायियों को भी दया के भाव से देखा था, जिन्होंने इस महान आत्मा को बिना किसी अपराध के मृत्यु दंड दिया था; उनका अपराध यह था कि वे ख़ुशी पाने में अपने साथी इंसानों की मदद कर रहे थे।

मेरे अनुभव ने मुझे सिखाया है कि जो लोग ख़ुद पर अँगुलियाँ उठाने के बजाय संसार पर यह आरोप लगाते हैं कि यह उनके चुने हुए काम में सफल होने का अवसर नहीं दे रहा है, उनका नाम महत्त्वपूर्ण लोगों की सूची में शायद ही कभी आता है।

"सफल होने का अवसर" एक ऐसी चीज़ है, जिसे हर व्यक्ति को ख़ुद बनाना होता है। जुझारूपन के निश्चित अंश के बिना किसी व्यक्ति के इस संसार में ज़्यादा कुछ हासिल

करने की संभावना नहीं रहती है या वह चीज़ हासिल करने की ज़्यादा संभावना नहीं रहती है, जिसे दूसरे लोग बहुत चाहते हैं। जुझारूपन के बिना लोग आसानी से ग़रीबी, दुख और असफलता के वारिस हो सकते हैं, लेकिन अगर वे इनके विपरीत बनना चाहते हैं, तो उन्हें अपने अधिकारों की ख़ातिर "जूझने" को तैयार रहना चाहिए। लेकिन ग़ौर करें, मैंने कहा है - "अधिकार।"

हमारे पास जो एकमात्र "अधिकार" हैं, वे वही हैं, जो हम दी गई सेवा के बदले में पाते हैं। ख़ुद को यह याद दिलाना ग़लत नहीं होगा कि उन "अधिकारों" की प्रकृति सेवा की प्रकृति के सटीक अनुपात में होगी।

मेरे अनुभव ने मुझे सिखाया है कि किसी बच्चे के लिए दौलत के अंधाधुंध इस्तेमाल से ज़्यादा भारी बोझ या अभिशाप कुछ नहीं है। इतिहास का क़रीबी विश्लेषण दिखा देगा कि जनता और मानव जाति के सबसे महान सेवक वही लोग थे, जो ग़रीबी से ऊपर उठे थे।

भारी दौलत का इम्तिहान

मेरी राय में सच्चा इम्तिहान किसी को असीमित दौलत देकर यह देखना है कि वह इसके साथ क्या करता है। जो दौलत सृजनात्मक, उपयोगी काम में संलग्न होने का प्रोत्साहन हटा देती है, वह ऐसा करने वाले लोगों के लिए शाप है। इंसान को ग़रीबी से सावधान रहने की ज़रूरत नहीं है - उसे तो दौलत और इसके साथ आने वाली शक्ति से सावधान रहना चाहिए, जिसका इस्तेमाल अच्छे या बुरे उद्देश्यों के लिए किया जा सकता है।

मैं इसे बहुत सौभाग्य की बात मानता हूँ कि मैं ग़रीबी में पैदा हुआ और मेरे ज़्यादा परिपक्व वर्ष दौलतमंद लोगों के क़रीब गुज़रे; इस तरह मुझे इन दो बहुत अलग-अलग स्थितियों के प्रभाव का अच्छा अनुभव है। मैं जानता हूँ कि जीवन की सामान्य आवश्यकताओं के बारे में मुझे बहुत ग़ौर से ख़ुद पर निगाह रखने की ज़रूरत नहीं होगी, लेकिन अगर मैं भारी दौलत हासिल कर लूँ, तो मेरे लिए यह देखना अनिवार्य होगा कि कहीं यह अपने साथियों की सेवा करने की इच्छा को ख़त्म न कर दे।

मेरे अनुभव ने मुझे सिखाया है कि मानव मन की सहायता से इंसान कोई भी संभव चीज़ हासिल कर सकता है। मन जो सबसे बड़ा काम कर सकता है, वह है कल्पना करना! तथाकथित जीनियस सिर्फ़ एक ऐसा इंसान है, जिसने कल्पना के ज़रिये कोई निश्चित तसवीर बना ली है और फिर उस तसवीर को कार्य के ज़रिये वास्तविकता में बदल दिया है।

पिछले छत्तीस वर्षों के दौरान मैंने यह सब और इससे भी अधिक सीखा है। लेकिन जो सबसे बड़ी चीज़ मैंने सीखी है, वह वही पुरानी सच्चाई है, जो दार्शनिक हमें युगों-युगों से बताते चले आ रहे हैं: ख़ुशी मालिकाना हक़ वाली संपत्ति से नहीं, बल्कि उपयोगी सेवा करने में मिलती है!

यह एक ऐसा सत्य है, जिसकी क़द्र हम अनुभव करने के बाद ही कर सकते हैं।

कई तरीक़ों से मुझे उससे ज़्यादा ख़ुशी मिल सकती है, जितनी इस समय अपनी पत्रिका के संपादन कार्य से मिलती है, लेकिन सच कहूँ, तो मुझे उनका पता नहीं चला है, न ही मुझे उम्मीद है।

वर्तमान से ज़्यादा ख़ुशी मुझे एक ही तरीक़े से मिल सकती है: जब मैं प्रसन्नता और उत्साह फैलाने वाली इस पत्रिका के ज़रिये ज़्यादा लोगों की सेवा कर सकूँ।

नेपोलियन हिल के बारे में कभी नहीं सुना!

मुझे यक़ीन है कि मेरे जीवन का सबसे सुखद पल कुछ समय पहले आया, जब मैं डलास, टैक्सस के एक स्टोर में छुटपुट सामान ख़रीद रहा था। मेरी सेवा करने वाला युवक थोड़ा मिलनसार, बातूनी, विचारक क़िस्म का था। उसने मुझे बताया कि स्टोर में क्या चल रहा है - एक तरह की "पर्दे के पीछे की यात्रा" कराई - और अंत में कहा कि स्टोर के मैनेजर ने उस दिन अपने कर्मचारियों को गोल्डन रूल साइकोलॉजी क्लब और मेरी एक पत्रिका की सदस्यता देने का वादा करके ख़ुश कर दिया था। (नहीं, वह मुझे नहीं पहचानता था।)

इससे स्वाभाविक रूप से मेरी दिलचस्पी जाग गई, इसलिए मैंने उससे पूछा कि यह नेपोलियन हिल कौन था, जिसके बारे में वह बात कर रहा था। उसने अजीब भाव से मुझे देखा और जवाब दिया, "आपके कहने का मतलब है कि आपने नेपोलियन हिल के बारे में कभी नहीं सुना?" मैंने स्वीकार किया कि नाम सुना हुआ लगता है, लेकिन मैंने उस युवक से पूछा कि आख़िर ऐसा क्या था, जिसकी वजह से स्टोर मैनेजर अपने हर कर्मचारी को मेरी पत्रिका की एक वर्ष की सदस्यता दे रहा था। वह बोला, "क्योंकि इसके एक महीने के अंक ने हमारे सबसे चिड़चिड़े व्यक्ति को इस स्टोर के सबसे अच्छे कर्मचारी में बदल दिया है और मेरे बॉस ने कहा कि अगर यह पत्रिका इतना परिवर्तन ला सकती है, तो इसे हम सबको पढ़ना चाहिए।"

उस युवक से मैंने ख़ुशी-ख़ुशी हाथ मिलाया और बताया कि मैं कौन हूँ। मेरी ख़ुशी का कारण मेरा अहंकार नहीं था। मेरी ख़ुशी का कारण तो यह था कि उसकी बात मेरे दिल को छू गई थी। यह बात हर इंसान के दिल को छू जाती है, जब उसे पता चलता है कि उसके काम से दूसरों को ख़ुशी मिल रही है।

इस तरह की ख़ुशी स्वार्थ की आम मानवीय प्रवृत्ति को बदल देती है और पाशविक बोध के बजाय इंसानी अंतःप्रज्ञा को विकसित करने में मदद करती है।

मैंने हमेशा कहा है कि लोगों को आत्म-विश्वास विकसित करना चाहिए और उन्हें ख़ुद का अच्छा विज्ञापन होना चाहिए। मैं साबित करने जा रहा हूँ कि मैं जो बोलता हूँ, उस पर अमल करता हूँ। मैं साहस के साथ यह दावा करता हूँ कि अगर मेरे पास उतना बड़ा जनसमुदाय हो, जितना द सैटरडे ईवनिंग पोस्ट के पास है - जिसकी सेवा मैं अपनी छोटी पत्रिका के माध्यम से हर महीने कर सकूँ - तो मैं स्वर्णिम नियम के आधार पर पारस्परिक संबंधों में जनसाधारण को प्रभावित करने की दिशा में अगले पाँच साल में उतना हासिल कर सकता हूँ, जितना बाक़ी सारे अख़बारों और पत्रिकाओं ने पिछले दस वर्षों में किया है।

द गोल्डन रूल के दिसंबर अंक में मेरा पहला साल पूरा हो जाएगा। इसे कोरी डींग न मानें कि इन बारह महीनों में इन पन्नों के ज़रिये जो बीज बोए गए हैं, वे अमेरिका, कनाडा और कुछ अन्य देशों में भी उगने लगे हैं। इस युग के कुछ सबसे महान दार्शनिकों, शिक्षकों, उपदेशकों और व्यवसायियों ने हमसे हार्दिक नैतिक समर्थन का वादा ही नहीं किया है, बल्कि उन्होंने बढ़-चढ़कर हमारी सदस्यताएँ भी ली हैं, ताकि वे सद्भाव को बढ़ावा दे सकें, जिसका हम संदेश फैला रहे हैं।

अति आलोचना करने की मेरी प्रवृत्ति

क्या इसमें कोई हैरानी की बात है कि आपका संपादक ख़ुश है?

ऐसे लोग हैं, जिनके पास छत्तीस वर्ष के अनुभव के बदले में दिखाने के लिए मुझसे ज़्यादा, बहुत ज़्यादा सांसारिक दौलत होगी, लेकिन मुझे उन सबको यह चुनौती देने में कोई भय नहीं है कि मेरे पास अपने काम के फलस्वरूप ख़ुशी का ज़्यादा बड़ा ख़ज़ाना है।

हो सकता है कोई इसे संयोग माने, लेकिन मेरे लिए यह बहुत महत्त्वपूर्ण है कि मुझे सबसे भारी और गहरी ख़ुशी तभी से मिली है, जब से मैंने यह पत्रिका शुरू की।

“इंसान जो भी बोता है, वही वह काटेगा।” हाँ, यह बाइबल का कथन है और यह दमदार दर्शन है जो हमेशा काम करता है। मेरे अनुभव ने इसे निर्णायक रूप से साबित किया है।

लगभग पंद्रह साल पहले पहली बार जब मेरे मन में किसी पत्रिका का स्वामी और संपादक बनने का विचार आया, तो मैं हर बुरी चीज़ की धज्जियाँ उड़ाना चाहता था। क़िस्मत के देवताओं ने शायद इसीलिए उस वक़्त मुझे पत्रिका शुरू नहीं करने दी होगी, क्योंकि मेरी सीखी हर बात उपर्युक्त उद्धरण में बताए गए दर्शन की पूरी तरह पुष्टि करती है।

छुट्टियों के लिए बहुत ख़ुश कैसे बनें!

मुझे यह सुझाव देने दें कि आप एक छोटी-सी सेवा करें, जो आपको करनी चाहिए और शायद इससे आपको भारी ख़ुशी मिलेगी और साथ ही दूसरों को भी मिलेगी।

सही समय पर जाकर हॉलिडे और नववर्ष के कार्ड ख़रीदें।

अपनी ख़ुद की लिखावट में इन कार्डों पर भावनात्मक छोटे संदेश लिखकर उन्हें डाक से भेज दें - अपने मित्रों को नहीं, बल्कि अपने शत्रुओं को! हर उस व्यक्ति को एक कार्ड भेजें, जिसे आपने कभी नापसंद किया था और हर उस व्यक्ति को, जिसके बारे में आप मानते हैं कि उसने आपको कभी नापसंद किया था। हर कार्ड पर आप जो संदेश लिखें, वह सामने वाले के लिए उपयुक्त होना चाहिए।

इसे आज़माने से आपको कोई चोट नहीं पहुँचेगी। इससे आपका बहुत भला हो

सकता है। निश्चित रूप से इससे आपको महसूस होगा कि आप इस हॉलिडे सीज़न में जितने ज़्यादा बड़े दिल वाले, उदार और सहानुभूतिपूर्ण रहे हैं, उतने कभी नहीं रहे।

इन दिनों हम सभी को पहले से ज़्यादा उदार होना चाहिए। हमारे पास अपने साथियों के प्रति अपना नज़रिया बदलने के बहुत सारे कारण होते हैं। इससे संसार रहने के लिए बेहतर स्थान बन जाएगा। आप ख़ुद के साथ वैसे भी संतुष्ट नहीं हैं और यह एक स्वस्थ स्थिति है, क्योंकि कोई भी सामान्य व्यक्ति कभी पूरी तरह संतुष्ट नहीं होता। आप स्वाभाविक तौर पर भविष्य की ख़ातिर अपने परिवेश और आदतों में थोड़े परिवर्तन करना चाहते हैं।

क्या यह संभव नहीं हो सकता कि आप अपने सभी पड़ोसियों के प्रति सहिष्णुता, सहानुभूति, क्षमा और न्याय का अहसास विकसित करने के दृढ़ संकल्प के साथ शुरुआत करें, चाहे आप उन्हें पसंद करते हों या नहीं?

क्या यह उत्कृष्ट विचार नहीं हो सकता कि आप आत्मनिर्भरता, ख़ुशमिज़ाजी और दूसरों के प्रति विचारशीलता की आदत विकसित करें, यह जानते हुए कि यही गुण आपके संपर्क में आने वाले लोगों में प्रकट होंगे और अंततः कई गुना बढ़कर आपकी ओर लौटेंगे?

कंजूसी छोड़ दें

विगत वर्षों में हम सभी संकीर्ण मानसिकता के, स्वार्थी और कंजूस रहे हैं। हमने अपने मन को नफ़रत, आलोचना और अविश्वास की ख़ुराक दी है। हमने अपने पड़ोसियों का बुरा सोचा है; उनकी मुश्किलों पर हम हँसे थे। अब हम अतीत की ग़लतियों को भूल जाएँ और बस एक बार, अगर किसी और कारण नहीं तो प्रयोग करने की ख़ातिर, अपने पूर्व स्वरूप से ऊपर उठकर बड़े दिल वाले और उदार बन जाएँ!

आप एक ही समय में अपने दिल को प्रेम और नफ़रत से नहीं भर सकते। ये दो मानवीय भाव बेमेल साथी हैं। आम तौर पर एक या दूसरा प्रबल रहता है। क्या मैं पूछ सकता हूँ कि आप इनमें से किसे अपने दिल में रखना चाहेंगे? आपके हिसाब से कौन-सा अंततः आपकी सर्वश्रेष्ठ सेवा करेगा और आपको उपलब्धि के सर्वोच्च बिंदु तक पहुँचाएगा?

हॉलिडे कार्ड ख़रीद लें और वह प्रयोग करके देखें, जिसकी मैंने सलाह दी है। यह आपके जीवन में धूप की किरण लाएगा, जो आपके अस्तित्व के हर अणु को स्पर्श करेगी और इसकी बदौलत वे गुण प्रदीप्त होंगे, जिनकी बदौलत संसार किसी व्यक्ति को “महान” कहता है।

सच्ची महानता सबसे पहले इंसान के ख़ुद के दिल में प्रकट होती है! संसार कभी उस महानता को तब तक नहीं पहचानता, जब तक इंसान इसे ख़ुद न पहचान ले। जब आप यह पहचान लेते हैं कि आप ओछेपन, ईर्ष्या, नफ़रत और डाह से ऊपर उठ चुके हैं, तो हो सकता है कि इसके बाद संसार इसे पहचानने में देर कर दे, लेकिन एक बात तय है:

संसार इसे तब तक नहीं पहचानेगा, जब तक कि आप इसे न पहचान लें!

जब आप अपने दिल की तलहटी में महसूस करने लगते हैं कि आपके शरीर में एक महान आत्मा वास करती है - कि आपने पुराने स्वरूप से नए स्वरूप में कायाकल्प की प्रक्रिया शुरू कर दी है - तो यह बात पहचानने में दूसरों को ज़्यादा समय नहीं लगेगा।

आप जिन लोगों को नापसंद करते हैं और आपके हिसाब से जो लोग आपको नापसंद करते हैं, उन्हें हॉलिडे कार्ड भेजकर आप सच्ची महानता की दिशा में पहला क़दम उठा सकते हैं। यह करने के लिए आपको कोशिश करनी होगी। आपको कट्टरता के दुर्गुण से उबरना होगा, लेकिन आप यह कर सकते हैं और यह करने लायक़ काम है।

मैं पक्के तौर पर नहीं जानता हूँ, लेकिन मेरा दृढ़ विश्वास है कि यह प्रयोग आपके लिए उतना ही मूल्यवान होगा, जितना कि आपके जीवन में हुई कोई दूसरी चीज़। हममें से ज़्यादातर लोगों को ख़ुशी व सफलता तभी मिलती है, जब हम दूसरों को ख़ुशी देते हैं। यह प्रयोग आपके लिए मूल्यवान होगा, बशर्ते आप उन दुर्लभ आत्माओं में से एक न हों, जो इन नकारात्मक गुणों से ऊपर उठ चुके हैं।

मैंने अपने तमाम अनुभव में जो सबसे बड़ा सत्य खोजा है, वह यह है कि दूसरों की कृतघ्नता और दयाहीनता को क्षमा करने और भूलने से फ़ायदा होता है - आर्थिक संदर्भ में भी और मानसिक शांति के संदर्भ में भी। यह महसूस करने और अपने दिल की गहराई में जानने में सक्षम होना एक अद्भुत चीज़ है कि आप "पलटकर वार करने" और अपने साथ हुए हर ग़लत काम का "प्रतिशोध" लेने के सामान्य मानवीय गुण से ऊपर उठ चुके हैं।

यह कितना अद्भुत है, यह आप तभी जान सकते हैं, जब आप इसकी कोशिश करें। इसे इसी समय आज़माएँ!

अंत में, मैं आपको इस विचार के साथ छोड़ता हूँ:

कौन है जो आपको ख़ुद को पूरी तरह व्यवस्थित करने से रोक रहा है और अपने चुने हुए किसी काम में ऊँचाई तक पहुँचने से रोक रहा है? कौन है जिसमें आपको रोकने की शक्ति है, अगर आपने अपनी शक्तियों को व्यवस्थित कर लिया है और अपने प्रयासों को एक व्यवस्थित अंदाज़ में एक निश्चित उद्देश्य के प्रति निर्देशित किया है? अगर आप "नौकरी के बंधन" वाले बहुसंख्यक लोगों में से हैं, जिन्हें जीवनयापन के लिए आवश्यक भोजन और वस्त्र पाने के लिए अपने जीवन के हर दिन निश्चित घंटों में एक निश्चित जगह पर रहना होता है, तो कौन है जो आपको अपनी शक्तियों को इस हद तक व्यवस्थित करने से रोक रहा है कि आप अंततः कम से कम एक दिन की छुट्टी ले लें?

इन प्रश्नों का उत्तर दें! हो सकता है कि ये उत्तर आपको ग़रीबी और असफलता के बियाबान से बाहर निकालकर सफलता और प्रचुरता की रोशनी में पहुँचा दें। बिना कोशिश किए पता कैसे चलेगा?

अनुवादक के बारे में

डॉ. सुधीर दीक्षित टाइम मैनेजमेंट, सफलता के सूत्र, 101 मशहूर ब्रांड्स और अमीरों के पाँच नियम सहित सात लोकप्रिय पुस्तकों के लेखक हैं, जिनमें से कुछ के मराठी व गुजराती भाषाओं में अनुवाद हो चुके हैं। इसके अलावा उन्होंने हैरी पॉटर सीरीज़, चिकन सूप सीरीज़ तथा मिल्स ऐंड बून सीरीज़ सहित 150 से भी अधिक अंतर्राष्ट्रीय बेस्टसेलर्स का हिन्दी अनुवाद किया है, जिनमें रॉन्डा बर्न, डेल कारनेगी, नॉर्मन विन्सेन्ट पील, स्टीफ़न कवी, रॉबर्ट कियोसाकी, जोसेफ़ मर्फ़ी, एडवर्ड डी बोनो, ब्रायन ट्रेसी आदि बेस्टसेलिंग लेखक शामिल हैं। उन्होंने मशहूर भारतीय क्रिकेट खिलाड़ी सचिन तेंदुलकर की आत्मकथा प्लेइंग इट माय वे का हिन्दी अनुवाद भी किया है।

हिन्दी साहित्य और अँग्रेज़ी साहित्य में स्नातक की उपाधि लेने के अतिरिक्त डॉ. दीक्षित अँग्रेज़ी साहित्य में एम.ए. तथा पीएच.डी. भी हैं। उनकी साहित्यिक अभिरुचि की शुरुआत हिन्दी जासूसी उपन्यासों से हुई, जिसके बाद उन्होंने अँग्रेज़ी के सभी उपलब्ध जासूसी उपन्यास पढ़े। वे अगाथा क्रिस्टी और आर्थर कॉनन डॉयल के लगभग सभी उपन्यास व कहानियाँ पढ़ चुके हैं।

कॉलेज के दिनों में डेल कारनेगी की पुस्तकों का उन पर गहरा प्रभाव पड़ा। कॉलेज की शिक्षा पूरी करने के बाद डॉ. दीक्षित ने दैनिक भास्कर, नई दुनिया, फ़्री प्रेस जर्नल, क्रॉनिकल, नैशनल मेल आदि समाचार पत्रों में कला, नाटक एवं फ़िल्म समीक्षक के रूप में शौक़िया पत्रकारिता की। उन्हें म.प्र. फ़िल्म विकास निगम द्वारा फ़िल्म समीक्षा के लिए पुरस्कृत भी किया गया। चेतन भगत और डैन ब्राउन उनके प्रिय लेखक हैं। डॉ. दीक्षित को पाठक sdixit123@gmail.com पर फ़ीडबैक प्रदान कर सकते हैं।